

ملتقى أبو ظبي
الاقتصادي
5 فبراير

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 325 / Year 28 / January 2007

كانون الثاني / يناير 2007 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 325

ملتقى القاهرة للاستثمار



صلاح الشامسي:
فورة أبو ظبي في بدايتها



رئيس الديار العقارية:
العالية هدفنا

الكلفة الاقتصادية
للخوف

العالم العربي
في 2007

مرحلة أبو ظبي



ISSN 1991-2404



9 771991 240003

01

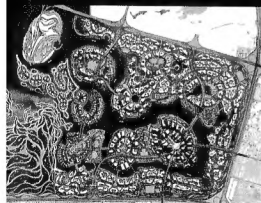
تخيل كل المقومات لحياة جديدة.

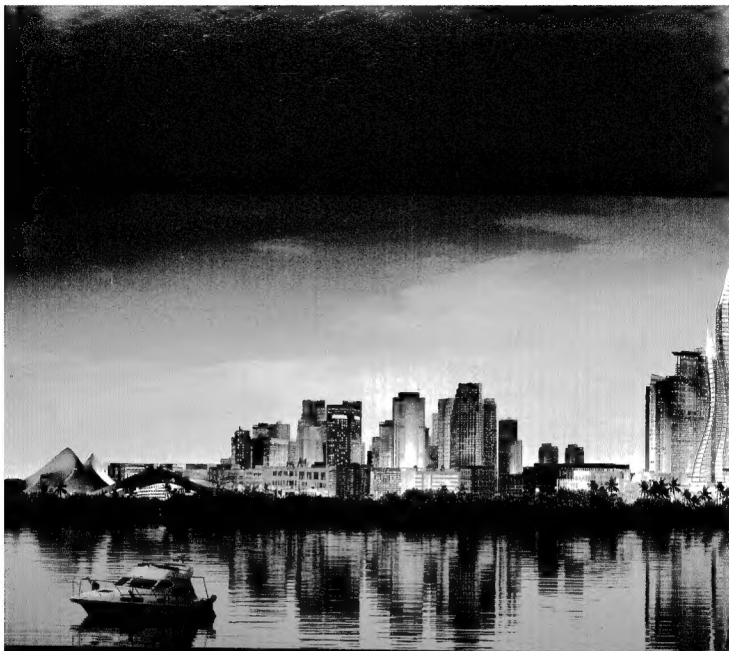


تخيل مكاناً وصل فيه جمال الطبيعة حدّاً ليس له مثيل من مقوّمات أسلوب الحياة العصرية التي طلبنا مخيّته لنفسك ولعائلتك. ومن الضخامة في السكن إلى الضخامة في مكان العمل. ومن الراحة والرفاهية إلى السكنية والطمأنينة. ومن التسوق للترف إلى الترفيه والإستجمام. ها هي ثمار نجاحك في الحياة تنتظر منك أن تقطفها.

لقد أوصلك خيالك إلى مشروع "الخيران"، الذي يحتل موقعاً خلاباً في الإمتدادات الجديدة لحور دبي العريق. هنا، وعلى منظومة من سبع جزر متصلة، تتوسطها البحيرات والقنوات المائية، تقطف ثمار نجاحك وسط طبيعة ساحرة، متنعماً بأسلوب حياة عصريّة بين الفضاء الواسع المنطلق والحضرة المتألّقة والمياه المتفرقة.

على كل جزيرة من "الخيران" حدّ أوعدة أحياء في كل حدّ منها طابع متميز للحياة فلي أحدها، حدّ أفخم المنازل والفلل، وفي الأخرى حدّ أحدث المكاتب ومقار العمل. وعلى بعد دقائق في حدّ ثالث على جزيرة أخرى، حدّ أرقى الأسواق وأماكن التسلية، من المطاعم إلى النوادي وصولاً إلى المتاحف. وعلى جزيرة ثالثة، حدّ الفنادق الفاخرة والمنجعات الإستجمامية الحائلة ومعها الشقق السكنية التي تفيض بالرفاهية. وبطل الحال دائماً على هذا النوال. فكل يوم تقضيه في "الخيران" سوف يأتيك باكتشاف.





الخيران

مرآة لرحابة الحياة

مكتب المبيعات

دولي: +٩٧١ ٤٣١٠ ٢٠٠٠

الإمارات: ٨٠٠ ٧٧٧١

www.lagoons.ae info@lagoons.ae



سكادي

مجموعتي دبي الفايف

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدبر المسؤول: أميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.

APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:

RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center

P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100

Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200

Fax: + 961 1 354952 - 780206

Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422

Tel: + 966 1 293 2769

Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai

Tel : + 971 4 2941441

Fax: + 971 4 2941035

Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.س • سوريا 150 ل.س • الأردن 4 دينار
- السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 7 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 6 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 Ls • CANADA \$ 11
- AUSTRALIA \$ 10 Aus • U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية \$ 80

الدول الأوروبية Euro 80

الدول الأمريكية \$ 100

الدوائر المتكوبة والمؤسسات \$ 150

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

إضافة إلى الأعداد الشهرية 12 التي تصدرها "الاقتصاد والأعمال" سنوياً، فقد تمّ خلال العام الماضي إصدار 18 عدداً خاصاً عن دول وقطاعات. ويعكس هذا الغنى في الإصدارات وتنوعها، حقيقتين رئيسيتين:

تتعلق الحقيقة الأولى بحركة الأعمال النشطة في الدول العربية عموماً والخليجية تحديداً، حيث استمرّ خلال العام زخم الفورة الناجمة عن ارتفاع مداخيل النفط من جهة والتوجّه نحو تفعيل دور القطاع الخاص من جهة أخرى. ولعل أبرز ما يميز الفورة الحالية، هو التطور النوعي في عمل القطاع الخاص العربي سواء على مستوى نشوء الكيانات الكبيرة ونوسعتها خارج حدودها أو على مستوى الإدارة وتعزيز القدرات التنافسية.

أما الحقيقة الثانية فهي المسؤولية الملقاة على عاتق مجلة الاقتصاد والأعمال في مواكبة هذه الحركة، وهي مسؤولية نابعة أصلاً من انتماء مجموعة الاقتصاد والأعمال إلى قطاع الأعمال في المنطقة. وقد تجاوزت المجموعة من خلال صناعة المؤتمرات والترويج، حالة مواكبة الأحداث وتغطيتها إلى صناعتها والإسهام فيها.

وانساقاً مع هاتين الحقيقتين فإن العدد يتضمن تغطية لـ "ملتقى القاهرة للاستثمار" الذي نظمته المجموعة واعتبر حدثاً بحد ذاته من حيث كثافة ونوعية المشاركين فيه ومن حيث طبيعته، إذ شكّل فرصة لجمع المعطيات والتطورات المتلاحقة التي يشهدها مناخ الاستثمار في مصر ووضعها بتصرف المستثمرين والمهتمين. كما يتضمن العدد وفي السياق ذاته رسداً للتطورات في أبو ظبي حيث ستعظم المجموعة مطلع الشهر المقبل "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي".

إلى ذلك يتضمن العدد وكالعادة سلسلة من الموضوعات والتحقيقات عن مختلف القطاعات وفي غير دولة عربية، من لبنان حيث لا تزال الخلافات السياسية تعصف بالبلاد مهددة ليس الأوضاع الاقتصادية وحسب، بل والاستقرار السياسي والأمني، إلى رصد للتطورات المرتبطة في العام 2007 على المستويين السياسي والاقتصادي في المنطقة العربية.

وتنتهز أسرة الاقتصاد والأعمال مناسبة الأعياد لتقديم التهنئة والتبريكات متمنية للدول والشعوب العربية الاستقرار والازدهار.

[illegible]

اقتصاد وأعمال

- 8 لبنان: مؤتمر باريس 3 - فرصة أخيرة للنهوض
10 الاقتصاد العربي في العام 2007
24 د. أحمد نظيف في جولة خليجية: الشراكة مع القطاع الخاص العربي

46 ملقى أبو ظبي الاقتصادي
48 أبو ظبي تحسم خياراتها: اقتصاد متنوع بد 3 مرتكزات
54 للملقى - الحدث في القاهرة
62 الكلفة الاقتصادية للخوف

مقال

70 سنة 2007... أي تغيير؟

مقابلة

72 صلاح الشامي: فورة أبو ظبي الاقتصادية في بدايتها

اقتصاد عربي

78 إدارات تطوير الأعمال في السعودية: المطبخ السري للفرص الاستثمارية
96 الكويت: أزمة فسح عقود المشاريع تتفاعل
102 أبو ظبي تدخل غمار السياحة

شركات

126 "الديار القطرية": العالمية... هدفنا

عقار

130 على هامش "سيتي سكيب": مسرح فاخر لترويج المشاريع العقارية

سباحة

138 "ستاروود": تجربة حياة ولاء

تأمين

142 التأمين الصحي في السعودية: 18 مليار ريال في عقد الزجاجة

تعليم

144 أول كلية خاصة لإدارة الأعمال في السعودية

نفط

146 "أوبك" تقرر خفضاً جديداً لإنتاجها

الاقتصاد الجديد

150 مدير عام HP في المنطقة: اندماجات وشبكة في قطاع الاتصالات
151 الرئيس التنفيذي لـ "الثريا": دخلنا مرحلة الازدهار
153 "سيسكو سيستمز": السعودية أسرع أسواقنا نمواً

نقل جوي

160 إطلاق "طيران رأس الخيمة" في الربع الأول من العام



24



102



144



150



"أنا أتاخر بالأسهم بواسطة خدمة الأهلي تداول المتطورة عبر الإنترنت."

- لا رصيد أدنى
- طريقة جديدة وسهلة للتداول عبر الإنترنت
- متابعة أسعار الأسهم أول بأول
- طريقة سهلة للإشتراك عبر موقعنا
- تتوفر خدمة الأهلي تداول لغير السعوديين أيضاً

www.alahlitadawul.com



حلّ ذكي واحد للتداول.

لبنان: "مؤتمر باريس 3" "فرصة أخيرة" للنهوض

— 2011 من 38 في المئة حالياً، وإعطاء القطاع الخاص دوراً أكبر في تنفيذ مشاريع البنية التحتية والخدمات العامة. ويقدّر البرنامج حجم القروض الخارجية التي يمكن استخدامها لتمويل المشاريع بنحو 880 مليون دولار في السنوات الثلاث المقبلة، من أصل قروض ميسرة أقرّت سابقاً للبنان ولم تنفق تصل إلى 1,2 مليار دولار.

رابعاً: تطبيق مجموعة إجراءات للإصلاح المالي ابتداء من 2007 بهدف تحسين الميزان الأولي في الموازنة مع عجز بواقع 1 في المئة من الناتج المحلي في العام 2006 إلى فائض بواقع 6 في المئة بحلول العام 2011. وتتضمن هذه الإجراءات: (أ) ترشيد النفقات الجارية بما في ذلك احتواء تنامي كلفة الأجور في القطاع العام وتخفيضها إلى 2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في العام 2011. (ب) رفع نسبة الضريبة على الفوائد من 5 في المئة إلى 7 في المئة بدءاً من العام 2008. (ج) رفع نسبة ضريبة القيمة المضافة من 10 في المئة حالياً إلى 12 في المئة في 2008 و15 في المئة في 2010. (د) تعديل الرسوم على المحروقات صعوداً بشكل تدريجي ابتداء من العام الحالي. (هـ) استبدال الضرائب النوعية على الدخل بالضريبة الموحدة على الدخل الإجمالي من دون أي تعديل في نسب الضريبة. (و) تحسين نسبة العائدات من الأرباح العامة.

خامساً: زيادة ساعات العمل في القطاع العام من 32 إلى 36 ساعة في الأسبوع.

سادساً: إلغاء صندوق المهجرين ومجلس الجنوب في نهاية العام 2008.

ويغض النظر عما سيثيره هذا البرنامج من نقاش داخلي، فإنّ نظرة عقلانية إلى الأمور تؤكد الحاجة الماسة لانعقاد "مؤتمر باريس 3" وضرورة عدم تعطيله، وهو ما يعني أهمية التوافق على البرنامج الإصلاحي وإقراره. فهذا المؤتمر هو الأمل الوحيد للنهوض على دعم خارجي على شكل ميات وقروض ميسرة للحل.

لقد أضاع لبنان فرصة كبيرة لتحقيق الإصلاح المالي والاقتصادي منحه إياها "مؤتمر باريس 2"، وذلك نتيجة للخلافات والضغائن السياسية التي أعاقَت تنفيذ برنامج إصلاحية وضعت حكومة الرئيس الشهيد رفيق الحريري في حينه، وكان كفيلاً بإيصال لبنان إلى برّ الأمان الاقتصادي.

والأمل الآن، أن يميّ جميع الأطراف في لبنان أنّ "باريس 3" قد يكون مؤتمر الفرصة الأخيرة وإنّ نجاحه هو أولوية الأولويات وإنّ الوفوف في وجهه هو وقوف في وجه مصالح الشعب اللبناني بأسره. ■

الاقتصاد والأعمال

ما من شك أنّ العام 2006 المنصرم كان كارثياً للاقتصاد اللبناني، من حيث التحوّل الذي شهده، من نمو سريع في النصف الأول، إلى خسائر اقتصادية مباشرة وغير مباشرة باهظة، وانقلاب النمو إلى انكماش وركود، وتمّ انتهاء السنة والوضع الاقتصادي عامة تحت وطأة خلافات سياسية مصيرية.

وعلى الرغم من كلّ ذلك، عكست فترة الأعياد الأخيرة مفارقة ملفتة، لجهة ما انطوت عليه من فورة ملحوظة في الإنفاق والتسوّق، على الرغم من التوقّعات السياسية والاقتصادية غير المتفائلة التي تعمّ لبنان. وفي هذه المفارقة دلالة كبيرة متكررة لحبّ اللبنانيين للحياة وتطلّعهم دائماً لمستقبل أفضل، وهي دلالة تشير إلى قدرة الاقتصاد اللبناني على النهوض بعد كلّ كبيرة.

وبوسط هذه الأجواء، لا بُدّ من التطلّع إلى "مؤتمر باريس 3"، لما قد يؤمّن من دعم مالي ومعنوي للبنان يساعد على تخفي الأزمة الاقتصادية الراهنة، وليس من المستغرب أن يقول رئيس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة إنّ هذا المؤتمر هو بمثابة "فرصة تاريخية لتحقيق نهضة جديدة للبنان واقتصاد ومجتمعه"، في ظلّ "فقدان الاقتصاد اللبناني القدرة على الاحتمال والاستمرار" وفيما لم تزل الدول الشقيقة والصديقة مستعدة ومصمّة على مساعدته، وجاء البرنامج الإصلاحي لمبجّع عن إصرار الحكومة على النضي في عقده وإلى القناعة بالحاجة الماشئة له.

السياسات والإجراءات التي يتضمّنها البرنامج ليست بجديدة في إطارها العام، بل هي تندرج في سياق كلّ ما طرح سابقاً من إصلاحات مالية واقتصادية ومن حلول للأزمة المالية العامة في لبنان. أما الجديد فيها فهو ما يأخذ في الاعتبار تداعيات حرب يوليو الماضي على لبنان وما أدّت إليه من آثار سلبية على المالية العامة، ومن خسائر اقتصادية، ومن ذلك أنّ عجز الموازنة سوف يبقى على مستوى 20 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي حتى العام 2010 وإنّ نسبة الدين إلى الناتج المحلي ستزحف إلى 215 في المئة في ذلك الوقت، فيما ستمتصّ خدمة الدين أكثر من 85 في المئة من إيرادات الدولة. أما أهمّ بنود البرنامج الإصلاحي فيمكن إيجازها بالآتي:

أولاً: تطبيق سلة متكاملة من الإصلاحات المتعلقة بالقوانين والأنظمة التي ترعى نشاط القطاع الخاص. ثانياً: خطة عمل اجتماعية لتخفيف نسبة الفقر وإصلاح نظام التقاعد ونهاية الخدمة.

ثالثاً: رفع حصة المشاريع الاستثمارية الممولة من القروض الخارجية إلى 45 في المئة من المجموع في الفترة 2009

Don't complain if it goes too fast.



"Got you!"



Ingenieur Chronograph AMG. Ref. 3725: Anyone – like AMG – who manages to make a Mercedes even better has much in common with IWC: a passion for precision and high performance, toughness and the understated beauty of technology. A good reason to build a new watch together. With a chronographic movement in a titanium case. Giving you 0 to 100 in exactly 100 seconds. And not a tick faster. **IWC. Engineered for men.**

IWC
SCHAFFHAUSEN
SINCE 1868

*Mechanical chronograph movement |
Soft-iron inner case for protection against
magnetic fields (figure) | Antireflective
sapphire glass | Water-resistant to 120 m |
AMG back-engraving | 42.5 mm case
diameter | Titanium*



دولة الإمارات العربية المتحدة: أحمد صديقي وأولاده، دبي – بورتيلك IWC برجمان – تلفون: ١٧١٧ ٢٥٥ ٩٧١، مول الإمارات – تلفون: ١٢١١ ٢٤١ ٩٧١، الموق الحرة، مطار دبي – تلفون مجاني: ٤٤٤٣ ٨٠٠، مجوهرات المنارة، أبو ظبي – تلفون: ٢٢٢٢ ٢٦٢٧ ٩٧١، ريفولي، أبو ظبي – تلفون مجاني: RIVOLI ٨٠٠، الكويت: مراد يوسف بيهاني، الصفاة – تلفون: ١٩٠٧ ٢٤٢ ٩٦٥، البحرين: أسيا للمجوهرات، النخامة – تلفون: ٤٤٤ ٥٢٤ ٩٧٢، قطر: ريفولي، دوحه – تلفون: ٣٦٩ ٤٨٢ ٩٧٤، عمان: كيمجي راماداس، مسقط – تلفون: ١٤٢ ٧٠٣ ٩٧٨، مصر: فيلوياندر بالاس، القاهرة – تلفون: ٤٤٤ ٢٠٢٥٧، لبنان: أنطانيان، بيروت – تلفون: ٦٥٦ ٩٧١ ١، كادرايز، بيروت – تلفون: ٣٢٢ ١٩٧٥ ٩٦١، الأردن: أبو شقرة، شارع غارنيز، عمان – تلفون: ٦٦٠٣ ٥٥١ ٩٦٧

الاقتصاد العربي في العام 2007

المتعلقة بلبنان وتداعياتها العربية والإقليمية، والتهديدات الإسرائيلية المستمرة بشن حرب جديدة، وهناك مؤخراً الصراع المتجدد في القرن الأفريقي والذي على الرغم من بعده قد يجر إلى مضاعفات على الصعيد العربي والإقليمي.

آفاق وأعادة

وفي مقابل هذه الأوضاع والتحديات السياسية المقلقة، وكما في العام 2006، فإن الآفاق الاقتصادية تبدو واعدة بالإجمال واعدة جداً في بعض الحالات، وذلك انطلاقاً من البنية الاقتصادية الدولية الأوسع أولاً، والتطورات المتوقعة في أسواق وأسعار النفط ثانياً، وخطط التنمية والتطوير ومشاريع الاستثمار التي وضعتها دول عربية عدة وتسير في تنفيذها ثالثاً، وللمنى العام المتسارع نحو استكمال الإصلاح والانفتاح الاقتصادي رابعاً، والإيجابيات النقدية والمالية خامساً.

فبالنسبة للاقتصاد العالمي فإن العام 2007 يعد بتباطؤ تدريجي في الاقتصاد الأميركي وتحسن تدريجي في الدول الصناعية الأخرى، وخصوصاً في الاتحاد الأوروبي. كما أن نسب النمو السريعة في الهند والصين ستنتج إلى المزيد من الاعتدال. وجميع هذه الاتجاهات باتت ضرورية للمحافظة على استقرار الاقتصاد العالمي وتصحيح الاختلالات المتزايدة في التدفقات المالية والرأسمالية الدولية.

استقرار في سوق النفط

وحيث أن التحولات الترتيبية في اقتصاد الدول الصناعية والدول حديثة التصنيع خلال السنة الجديدة ستبقى معتدلة ومتوازنة على الأرجح، فإنه يمكن التوقع أيضاً أن تبقى معادلة العرض والطلب في سوق النفط العالمية مستقرة نسبياً، وذلك على افتراض عدم حدوث تطورات أمنية أو سياسية مفاجئة في منطقة الشرق الأوسط بشكل خاص. وعليه فإنه من المرجح أن تبقى أسعار النفط ضمن مجال التقلب الذي ساد خلال العام 2006 أي في حدود 55-65 دولاراً للبرميل، خصوصاً أن دول الأوبك أظهرت في المرحلة الأخيرة جدية في المحافظة على

كانت سنة 2006 في العالم العربي حافلة بالتطورات السياسية والأمنية والاقتصادية، وهي انتهت، على الصعيد الاقتصادي على الأقل، بمحصلة إيجابية بالإجمال، بل بتقدم بارز في مجالات عدة. فبعد أن بلغ سعر النفط مستوى قياسياً عندما تخطى 75 دولاراً للبرميل الواحد، وتراوح خلال السنة ما بين 55 و65 دولاراً للبرميل، ومع بقاء إنتاج دول الأوبك على مستويات مرتفعة، حققت الدول العربية النفطية، وخصوصاً دول الخليج، إيرادات نفطية قياسية خلال السنة فعززت أوضاعها المالية وطلعت الإنفاق على المشاريع الاستثمارية الكبرى فدعمت بذلك نسب النمو وفرض الأعمال والاستثمار للطعام الخاص.

وإضافة للتطورات النفطية، فقد كانت السنة الأساسية الثانية للعام 2006 في الاقتصاد العربي، تسارع مسيرة الإصلاح والانفتاح وتزايد معالم نجاحها وتأثيراتها الإيجابية، خصوصاً في مصر والأردن والسودان ودول شمال أفريقيا. وقد تزامن كل ذلك مع الطفرة النفطية ليؤدي إلى نمو مشجع في الاستثمارات العربية البينية سواء مثلاً في التدفقات القياسية من الاستثمارات الأجنبية التي شهدتها العديد من الدول العربية غير النفطية، مثل: مصر، الأردن، لبنان، السودان، تونس والمغرب...

أما الخيبة الأساسية في الاقتصاد العربي في 2006 فقد كانت ما أصاب الاقتصاد اللبناني الذي توقفت انطلاقته القوية التي كانت تعد بنمو يصل إلى 7-6 في المئة وتكبد خسائر كبيرة جراء الحرب الإسرائيلية عليه في الصيف الماضي والتي أتتبعت بأزمة سياسية داخلية مستمرة.

تحديات سياسية

وتمثل التحديات العربية والإقليمية للأزمة في لبنان عنوان التحديات والمخاطر السياسية التي تواجه العالم العربي في السنة الجديدة. فهناك، أولاً، الوضع المتفجر في العراق الذي يندحر حرب أهلية نموية واسعة النطاق وبأزمة كبيرة للدور أو التواجد الأميركي فيها، وهي أزمة قد تدفع الولايات المتحدة إلى تحركات وتماتعات تزيد من عدم استقرار المنطقة العربية برمتها. وتازم العلاقة جراء الصراع الأميركي الإيراني ومخططات إيران لزيادة نفوذها في منطقة الشرق الأوسط، وهي المخططات المقلقة بشكل خاص لدول الخليج. وهناك أيضاً قضية المحكمة الدولية في قضية اغتيال الرئيس رفيق الحريري وما قد تؤدي إليه من إرباك للنظام السوري والعلاقات اللبنانية السورية، ويرتبط بذلك القرارات الدولية

أكثر من تريليون دولار
قيمة المشاريع العربية
في السنوات الخمس المقبلة

السنوات الأخيرة ستقاضي من دون شك خلال العام 2007، مع توقع استمرار توسع انشطتها بشكل عام وارتفاع أرباحها نتيجة للقفزة النفطية والنمو الاقتصادي المرتقب في المنطقة العربية.

ومنحى الارتفاع المرتقب في الاستثمارات العربية البيئية سيماشى مع ويمرّز مسيرة الإصلاح والانفتاح الاقتصادي في العالم

العربي التي من المتوقع أن تستمر بزخم قوي في عدد من الدول العربية الأساسية وأن تصل إلى بعض أو الكثير من غاياتها خلال السنة. وبعد كل ما تحقق في هذا المجال في السنوات الأخيرة، يمكن القول أن التطورات الأهم في العام 2007 ستكون في خطوات الإصلاح الجادة والتسارعة في مصر وفي التجربة الكبيرة التي تجري في أبو ظبي تحت عنوان "مبادرة إعادة هيكلة الحكومة" والتي تهدف إلى تقليص حجم الحكومة ودورها في اقتصاد إمارة أبو ظبي إلى الحد الأدنى.

منحى إيجابي لأسواق المال

والنمو المتوقع في الفوائض النفطية كما في الاستثمارات العربية البيئية سينعكس إيجابياً أيضاً على أسواق المال في العالم العربي خلال العام 2007. وبعد انتهاء فترة المضاربة التي أصابت الكثير من هذه الأسواق في السنوات السابقة والتصحيح الحاد في الأسعار الذي شهده العام 2006، فإن السنة الجديدة ستتميز على الأرجح باستقرار أو بمنحى ارتفاع تدريجي جديد على الأرجح، خصوصاً مع إمكانية انخفاض أسعار الفائدة في دول الخليج ارتباطاً بالتراجع المعتدل في سعر الفائدة في الولايات المتحدة، وستستفيد الأسواق المالية العربية أيضاً من استمرار نمو صادرات المنتجات، خصوصاً في دول الخليج التي شهدت مضاعفة لحجم هذه الإصدارات في العام 2006، بما في ذلك سندات الصكوك الإسلامية.

وباختصار فإن التحديدات التي تواجه العالم العربي في 2007 تهدد واضحة منذ بداية السنة، والأمل هو أن لا تقف هذه التحديات في وجه تطبيق الإيجابيات الاقتصادية الكثيرة المرتقبة.

الإقتصاد والأعمال

السعودية تخطط لزيادة الإنفاق في 2007 بنسبة 13,4 في المئة

770 مليار دولار الحجم الإجمالي للسيولة في دول الخليج

في السنوات الخمس المقبلة ابتداء من 2007 بات يتعدى التريلليون دولار، وهو رقم يبدو واقعياً في ضوء الإيرادات النفطية المرتقبة والفوائض التراكمية. وتعكس الموازنات الخليجية الملونة حتى الآن للعام 2007 أو السنة المالية الجديدة مدى الارتياح لأوضاع المالية العامة مستقبلاً. وعلى سبيل المثال، فإن الموازنة العامة في المملكة العربية السعودية للعام 2007 تخطط لزيادة الإنفاق بنسبة 13,4 في المئة عنها في موازنة العام 2006، وذلك على الرغم من تقرير متحفف للإيرادات العامة، يجعلها قريبة جداً من الإيرادات المتوقعة في موازنة 2006 والتي كانت دون الإيرادات الفعلية بطارق كبير.

تدفقات استثمارية مرتقبة

ومع تعاطف الفوائض النفطية ونمو نشاط القطاع الخاص، فإنه يمكن التوقع أن يشهد العام 2007 توسعاً مستمراً في التدفقات الاستثمارية العربية البيئية، وتشير تقديرات أخيرة إلى أن الحجم الإجمالي للسيولة المتوفرة في دول الخليج يصل حالياً إلى نحو 770 مليار دولار، علماً أن تقديرات سابقة لصندوق النقد الدولي كانت قد وضعت هذا الرقم في حدود 500 مليار دولار. والواضح أنه على الرغم من المشاريع الضخمة الجاري تنفيذها أو المخططة في دول الخليج فإن هناك حدة أعلى لما يمكن لاقتصادات المنطقة استيعابه من استثمارات وأنه لا بد من توجه المزيد من الفوائض والاستثمارات إلى الدول العربية الأخرى، إضافة بالطبع إلى الأسواق العالمية.

وستلعب البنوك العربية دوراً متزايداً في تسهيل وتطوير التدفقات الرأسمالية بين الدول العربية خصوصاً أن سياسة التوسع الإقليمي التي بدأتها هذه البنوك في

استمرار مسيرة الإصلاح ومزيد من الاستثمارات الخاصة

سوق النفط تعد بالمزيد من الفوائض لدول الخليج

ACACIA AVENUES

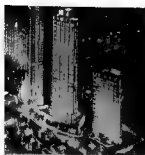
أكاسيا أفنيوز
مشروع قُلْ نظيره في دبي

أرقى المواصفات بتصميم قوامها
البساطة والأناقة تجعل من أكاسيا أفنيوز
عنوان التميّز لذوي الذوق الرفيع.

تقع أكاسيا أفنيوز قرب أرقى المرافق
الترفيهية بالجميرا وعلى مسافة قصيرة من
مدينة دبي للإعلام ومدينة دبي للإنترنت، مما
يجعلها المكان الأمثل لمتعة الحياة الراقية.

أكاسيا أفنيوز مشروع بأنفسكم من أهبار
المصدر الجديد للعقارات الراقية.

أفخم البيوت العصرية في قلب الجميرا



شقق و villas أكاسيا أفنيوز الفاخرة
تتوفر الآن. لمزيد من المعلومات، يرجى
الاتصال بنا على أهبار 800 ABYAAR
800 (229227)

مركز المبيعات - لاندمارك للعقارات
٩٧١ ٤ ٣٣١ ٦٦٦١





الشيخ حامد بن زايد آل نهيان

وقال الشيخ حامد عقب توقيع الاتفاقية أن الهدف من تأسيس الشركة تتمثل بالأساس في تعزيز موقع إمارة أبوظبي على خارطة التجارة العالمية، مؤكداً أن ذلك يأتي في إطار استراتيجية شاملة تدعمها الإمارة لتعزيز البنية الاستثمارية فيها وتحويلها إلى مركز جذب للرسائل من مختلف دول العالم.



عارف نفسي

كذلك قال المدير العام لهذه الإمارات البحريني الشيخ سلمان خليفة، أن الخبرة التي نتمتع بها في مجال الخدمات المالية الإسلامية وإدارة المشاريع المتوافقة مع الشريعة الإسلامية حيث قام البنك بالمشاركة مع بنك التنمية الإسلامي ودار المالي الإسلامي في إطلاق صندوق للاستثمار في البنية التحتية، وهو ما يتكامل مع الموقع العالمي له ويوتشف بذلك الذي يتمتع بمعرفة كبيرة في مجال رأس المال، بالإضافة إلى سجل "أبراج كابيتال" الحافل بالإنجازات.

أول عملية استثمارية في باكستان

من جهة أخرى استحوذت "أبراج كابيتال" مؤخراً على حصة 80 في المئة من أسهم شركة أم أس فورجينز، المتخصصة في تصنيع المنتجات الفولاذية وإنتاج المكونات الفولاذية للسيارات في باكستان. ويشكل هذا الاستحواذ أول عملية استثمارية لصندوق "أبراج بي إم آي" باكستان للاستثمارات الذي أطلق العام الماضي برأس مال 300 مليون دولار. وقد تم الإغلاق الأول للصندوق في يونيو 2006.

ويقول الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لـ "أبراج كابيتال" عارف نفسي: "تشكل صناعة المكونات الفولاذية للسيارات في باكستان أحد عوامل النمو الاقتصادي الجاذبة. ونعتقد أن أم أس فورجينز يمكنها وقدراتها التصديرية، مؤهلة لتكون واحدة من أفضل اللاعبين عالمياً في هذا القطاع الذي يشهد نمواً متسارعاً.

كما خلف المدير التنفيذي بي إم آي لـ "أبراج كابيتال" التي تدير استثمارات الصندوق المحلية إلى جانب "أبراج كابيتال" معظم مالكة إلى أن "باكستان إحدى أكثر الأسواق الناشئة استقطاباً للاستثمارات في الملكية الخاصة، حيث توفر عدداً من الفرص الكبيرة للاستثمار في مجالات عدة، تشمل تطوير المؤسسات وزيادة رأس المال ومشاريع الخصخصة التي تقوم بها الحكومة. وعليه، فإننا ندرك الكثير من الفرص حالياً، ونلتمتع إنجاز عدد من الصفقات المهمة خلال الأشهر المقبلة على غرار صفقة أم أس فورجينز."

"القابضة" الإماراتية و"ماروبيني" اليابانية تؤسسان شركة للتجارة والاستثمار

وقعت الشركة القابضة العامة الإماراتية وشركة ماروبيني اليابانية اتفاقية لتأسيس شركة للتجارة والاستثمار مقرها مدينة أبوظبي، وتمتلك الشركة الإماراتية 60 في المئة من رأس مالها. وقع الاتفاقية عن جانب الشركة القابضة العامة رئيس مجلس إدارتها ورئيس دائرة التخطيط والاقتصاد الشيخ حامد بن زايد آل نهيان، وعن جانب شركة ماروبيني اليابانية رئيسها التنفيذي شوبوكا كاتسوماتا.

"أبراج كابيتال" تطلق صندوقاً جديداً برأس مال 2 مليار دولار



من اليمين: الشيخ سلمان خليفة، مصطفى عبد الوهيد، ريكاو فوجير وفوم سيجيشي

أعلنت "أبراج كابيتال"، عن إطلاق صندوق الاستثمار في مشاريع التنمية والبنية التحتية برأس مال 2 مليار دولار يستهدف الاستفادة من فرص استثمارية على مستوى المنطقة تصل في نهاية العقد القادم إلى 630 مليار دولار في قطاع البنية التحتية وما يقارب 1 تريليون دولار في نشاط مشاريع الخصخصة، وذلك وفقاً لدراسة أجرتها "أبراج كابيتال"، والتي سوف تقوم بإدارة هذا الصندوق المتوافق مع الشريعة الإسلامية وأحكامها، وذلك بمشاركة كل من "دويتشه بنك" وبنك إمار، وسوف يوقع معدل عائد داخلي بنسبة 20 في المئة وذلك على مدى مدة الاستثمار في الصندوق البالغة 10 سنوات، وسيركز الصندوق على شراء حصص الأغلبية أو الأقلية في المشاريع الجديدة والمشاركة في عمليات الخصخصة.

ويستهدف الصندوق الاستثمار بشكل أساسي في قطاعات النفط والغاز والبتروكيماويات والاتصالات والمرافق والطاقة والمياه والصحة والتعليم والشوارع الصناعية والتعدين. وقد شهد الصندوق اهتماماً كبيراً من قبل المستثمرين في المرحلة الأولى، وفق المدير العام "أبراج كابيتال"، مصطفى عبد الوهيد.

وقال المدير التنفيذي لـ "أبراج كابيتال"، فوم سيجيشي: "إن الخدمات المالية الإسلامية هي من القطاعات الأسرع نمواً في مجال الخدمات المالية على مستوى العالم. كما يعد قطع الاستثمار في الملكية الخاصة هو الأسرع نمواً في منطقة الشرق الأوسط. ومن هنا فإن هذا الصندوق يستفيد من العاملين المذكورين."



صلاح الشامي

عامين على وجودها في السوق الإماراتية. وأعرب الشامي عن اهتمام الشركة بالاستثمار في قطاع البتروكيماويات المصري بالتعاون مع شركاء مصريين وعرب يعملون في مصر، مشيراً إلى أنه يجري حالياً الإعداد لإقامة مشروع ضخم للبتركيماويات بمشاركة مجموعة الخراي الكويتية. وأشار إلى أن الشركة تدرس أيضاً فرص الاستثمار السياحي في منطقة الساحل الشمالي، وأكد سعي الشركة للتوسع في مصر من خلال مشاريع البنية التحتية وفق نظام B.O.T، وفي مشاريع الغاز الطبيعي والبتروول والعقار. كما تسمى أيضاً إلى شراء حصص في شركات القطاع العام المصري بالطروحة ضمن برنامج الخصخصة.

مشروع مشترك في مصر بين "القدرة القابضة" ومجموعة الخراي

أعلنت شركة القدرة القابضة الإماراتية عن عزمها طرح 30 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام في شهر يونيو المقبل. وقال رئيس مجلس إدارة الشركة صلاح الشامي: "إن تحقيق 'القدرة القابضة' أرباحاً صافية تبلغ نحو 159 مليون دولار خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2006، شجع إدارة الشركة على الاتجاه لتحويل إلى مساهمة عامة بعد

"القدرة الطبية القابضة": تحويل أبو ظبي إلى مركز إقليمي للرعاية الصحية



الثناء توقيع الاتفاقية

أعلن في أبو ظبي عن تأسيس شركة جديدة للرعاية الصحية هي "القدرة الطبية القابضة". والشركة الجديدة هي نتاج تحالف مجموعة من الشركات المملوكة هي: شركة القدرة القابضة، شركة إنجازات كابتال، الشركة الوطنية القابضة والشركة السعودية للاستثمارات الطبية.

وتسمى الشركة، التي تبلغ استثماراتها للمرحلة الأولى بنحو 20 مليار درهم، إلى جعل إمارة أبو ظبي مركزاً لخدمات الرعاية الصحية والطبية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كما تتطلع لجعل إمارة أبو ظبي محورا للصناعات المرتبطة بالخدمات الصحية، وتوفير البيئة والبنية التحتية المناسبة لتطوير هذا النوع من الخدمات، إضافة إلى سعيها أيضاً لجذب كبريات الشركات الصحية العالمية للتواجد في أبو ظبي من خلال إقامة وتطوير علاقات التعاون والشراكة الاستراتيجية معها لتقديم مجموعة شاملة ومتكاملة من الخدمات الصحية الأولية والثانوية وخدمات التأمين الصحي وغيرها من الخدمات الأخرى المرتبطة في المجال الصحي.

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة القدرة القابضة المهندس صلاح الشامي أكد حرص "القدرة القابضة" على تغطية جميع القطاعات الاقتصادية الحيوية. وقال: "تري أن 'القدرة الطبية القابضة' ستشكل نقلة نوعية في عالم الخدمات الصحية المتكاملة، ولن يقتصر نشاطها على دولة الإمارات فحسب، بل

أمنيتها تأسيس وإملاك أكبر شبكة من المستشفيات المتخصصة في المنطقة، الأمر الذي سيعزز من قدرة إمارة أبو ظبي التنافسية في مجال الخدمات الصحية". وأكد فاسيليوس، نيابة عن رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية القابضة، حرص الشركة "على إجراء دراسة متأنية لمتطلبات سوق الخدمات الصحية للتعرف عن كلب على الاحتياجات الحقيقية والفرص المتاحة".

وصرح الرئيس التنفيذي للشركة السعودية للاستثمارات الطبية د. محمد أمين قائلا: "إن مشاركتنا في تأسيس 'القدرة' للرعاية الطبية' تتسم مع رؤيتنا وجهودنا الحديثة التي نخطط من خلالها لتوفير أحدث وأرقى الخدمات الطبية والصحية".

ستشكل ركناً أساسياً في عالم الخدمات الطبية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، في حين أن استثمارات الشركة ستوجه داخلياً في المرحلة الأولى ثم ستتمدد إقليمياً وعالمياً.

من جهتها، قالت مديرية تطوير الأعمال في شركة القدرة القابضة والمدير العام للشركة الجديدة د. نزيهان الملا: "إن للرحلة الأولى من المشروع ستتمحور حول بناء العديد من المستشفيات وشراء أخرى وبناء معامل طبية وعيادات أشعة وغيرها، مع التركيز على المرافق الصحية التي تختص بعلاج أمراض القلب والأمراض السرطانية".

ولفت المدير التنفيذي لـ "إنجازات" حسين الرفاعي إلى أن الشركة تضع نصب



CHOPARD
POUR HOMME

CHOPARD
POUR HOMME

العطر الجديد للرجال

"الليبي الخارجي" يشتري حصة الإسبان "أريسنك" يتحول إلى مصرف عربي بالكامل

أصبح المصرف العربي الإسباني ("أريسنك") الذي تأسس في العام 1975، مصرفاً عربياً وملوكاً بالكامل من قبل مساهمين عرب كانوا أساساً يملكون الأكثرية فيه. وقد تمّ ذلك إثر إتمام عملية شراء حصة المساهمين الإسبان في البنك والبالغة 34,57 في المئة من رأس المال من قبل المصرف الليبي الخارجي ("فوريبنك") الذي بات المساهم الرئيسي وبحصة تبلغ 76,42 في المئة.

أما السند التلغيفي من رأس المال فتتوزع بين الشركة الكويتية للاستثمار بنسبة 23,16 في المئة، والقروض الشعبي الجزائري بنسبة 0,42 في المئة. وقد توافقت هذه العملية مع زيادة رأس المال إلى 100 مليون يورو والتي صادقت عليها الجمعية العمومية في 23 نوفمبر الماضي.

ونتيجة لهذا التبدل في الملكية واستعداداً للمرحلة المقبلة، تمّ تعيين خوان كارلوس مونتانيولا ("إسباني الجنسية") رئيساً تنفيذياً ومديراً عاماً، وأحمد رخيص عضواً منتدباً ونائباً للمدير العام. كذلك تمّ تعيين ثلاثة أعضاء مستقلين في مجلس الإدارة من الجنسية الإسبانية وذلك وفقاً للاتفاق المبرم مع بنكو دي إسبانيا (البنك المركزي الإسباني).

وجاء خروج المساهمين الإسبان من البنك نتيجة لاعتبارات وعوامل مختلفة، منها المساهمات الضئيلة للمساهمين التي كانت تشكل ومنذ البداية 40 في المئة من الأسهم موزعة على 7 مصارف إسبانية، ومنها أيضاً التبدل الذي طرأ على هذه للمصارف خلال الفترة الماضية والتي باتت في أحجام كبيرة نتيجة النمو والتملك والاندماج، ما جعل المساهمات في "أريسنك" ضئيلة وذات مردود غير مجزٍ. ومنها أيضاً للصعوبات المالية التي واجهت البنك في فترات سابقة نتج عنها تكوّن ديون هائلة أو متعذرة، وصل بعض منها إلى القضاء الإسباني.

وعلى الرغم من خروج المساهمين الإسبان فإن البنك العربي الإسباني ("أريسنك") يبقى مصرفاً إسبانياً بامتياز ليس لكونه مسجلاً في إسبانيا وحسب، بل لإسناد رئاسته التنفيذية إلى مسؤول إسباني رافق البنك منذ انطلاقتها، وكان قبل هذه المهمة

أحمد الدوسري رئيساً

للبنك الدولي المتحد البحرين

أعلن البنك الدولي المتحد في البحرين عن انتخاب د. أحمد الدوسري رئيساً لمجلس إدارته. وكان الدوسري شغل منصب رئيس اللجنة التأسيسية في البنك الدولي للمتحد، حيث كان له دور أساسي في وضع الخطط الاستراتيجية للمصرف الذي يصل رأس ماله إلى ملياري ونصف المليون دولار.

وبالمناسبة، يقول الدوسري: "سأبذل

الجديدة مديراً عاماً للبنك بالوكالة. ويضاف إلى ذلك، حرص المساهمين على الإبقاء على ثلاثة أعضاء إسبان مستقلين في مجلس الإدارة بينهم أحمد صبح الذي يحمل الجنسية الإسبانية، ويقع في إسبانيا منذ 40 عاماً، وقد رافق البنك منذ العام 1976، ولذا فإن البنك بصيغته الجديدة بقي محافظاً على علاقته الواسعة والقديمة بالسوق الإسبانية، ويحظى باحترام واضح من قبل البنك المركزي الإسباني الذي رعى وأشرف على عملية التبدل في الملكية بما يكفل للبنك قدرته على متابعة نشاطه والقيام بالورود الذي أنشئ من أجله في تعزيز التبادل التجاري بين إسبانيا والبلدان العربية.

وترى إدارة البنك أن هذه العملية التي تمت تشكلت نقلة نوعية تؤثر إلى انطلاقة جديدة تركز على عاملين أساسيين: الأول، هو إعادة رسملة البنك من خلال زيادة رأس المال إلى 100 مليون يورو والتي هي بمثابة رأس مال جديد باعتبار أن رأس المال الأساسي عند انطلاقة البنك كان 100 مليون دولار إلا أنه تآكل معظمه بسبب الخصص التي استقطعت تباعاً لتغطية الديون المدونة أو المتعذرة.

أما الثاني، فيتهدد في عملية إعادة الهيكلة الشاملة التي يعكف البنك على إنجازها وفي خلال فترة قصيرة مقبلة. وكجزء من إعادة الهيكلة سيتم تنظيف محفظة القروض، وإعادة تركيز النشاط بشكل متخصص على تمويل التجارة وفتح الاعتمادات المستندية وإصدار الضمانات بما يقدم الغرض الأساسي للبنك وهو تنشيط التجارة بين إسبانيا والبلدان العربية. وسيتمتع البنك من أي نشاط في صيرفة التجزئة للعاشدة إلى الأفراد وحصر ذلك بالمؤسسات والشركات التجارية والصناعية التي تتعامل مع البنك.

وانطلاقاً من ذلك، فإن إعادة الهيكلة اقتضت إعادة توزيع الفروع بحيث تمّ إقبال الفرع الكائن في ماربيا والأخر الكائن في الكنتاري، مع الإبقاء على الفرع القائم في برشلونة باعتبار هذه المدينة مركزاً صناعياً وتجارياً مهماً. وسيتم في وقت قريب افتتاح فرع في منطقة الساحل الشرقي الإسباني والتي تشكل مصدراً لـ 40 في المئة من إجمالي التبادل التجاري العربي مع إسبانيا.

ويطمح "أريسنك" في انطلاقاته الجديدة إلى تعزيز موقعه كمصرف إسباني يتمتع بعلاقات وطيدة في الأسواق العربية بما يمكنه من تنشيط التبادل التجاري العربي الإسباني الذي وإن بدا محدوداً إلا أنه يزدح بالكثير من الفرص. ويأمل البنك أن يستعيد نشاطه السابق في ثمانينات القرن الماضي.



د. أحمد الدوسري

قصرى جهدي مع مجلس الإدارة بقيادة المصرف وتقديم منتجات مصرفية جديدة، نظمي تطامتنا وروقيتنا الأساسية للعمل المصرفي الإسلامي التكامل وإيصال البنك إلى مراتب متقدمة تحتل مركز الريادة في عالم المصارف في المنطقة والعالم.

يُذكر أن البنك الدولي للمتحد يركز على تقديم خدمات مصرفية متنوعة ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، كما يعمل كي يكون مساهماً في تنمية وتطوير اقتصاديات دول مجلس التعاون بالإضافة إلى تقديم الفرص الاستثمارية الإسلامية حول العالم.



من اليسار: بوب مور، عصام جتاهي وهشام العمادي

بدء المرحلة الثانية لـ "مدينة الطاقة قطر"

أعلنت "مدينة الطاقة قطر"، وهي أول مركز متكامل لصناعة الطاقة في الشرق الأوسط وتصل تكلفتها إلى 2,6 مليار دولار، عن إطلاق المرحلة الثانية من مشروع مدينة الطاقة قطر، وهي منطقة سكنية تصل قيمتها إلى مليار دولار، وتستوعب نحو 15 ألف نسمة، في أكثر من 5 آلاف وحدة سكنية موزعة على مساحة تبلغ نحو 500 ألف متر مربع، وتقع بالقرب من المرحلة الأولى من المشروع ضمن منطقة لوسيل التطويرية، التي تتبع بمحاذاة المقر الرئيسي المستقبلي لشركة قطر للبترول.

وتعليقاً على إطلاق الخطة السكنية، قال رئيس مجلس إدارة مدينة الطاقة قطر عصام جتاهي: "من خلال إطلاق المرحلة الثانية من 'مدينة الطاقة قطر' نحن نعالج أحد أهم أوجه اللزوم وهو الجانب الاجتماعي وذلك من خلال تطوير مجتمع سكني يلبي جميع متطلبات الحياة المعاصرة ويخدم بشكل أساسي الشركات العاملة في مدينة الطاقة قطر".

ويأتي إطلاق المرحلة الثانية من مشروع مدينة الطاقة قطر التي تم جمع أكثر من 500 مليون دولار لتمويل المرحلة الأولى منه، بعد أن تم مؤخراً إطلاق "مدينة الطاقة الهند" بالقرب من مدينة مومباي، مع تكلفة متوقعة تصل إلى 2 مليار دولار، وكلا اللدين تشكّلان جزءاً من سلسلة من مراكز الطاقة تنوي "الخليج الطاقة" إقامتها على امتداد المنطقة الآسيوية.

بيت التمويل الخليجي يطلق "بوابة المغرب" في الربع الأول من 2007



عبد الرحمن الجمي

أعلن بيت التمويل الخليجي أن الربع الأول من العام 2007 سيشهد إطلاق مكونات المرحلة الأولى من مشروع "بوابة المغرب"، الذي تقدر تكلفته بنحو 1,4 مليار دولار.

وتتكون المرحلة الأولى من مشروع المرافق الملكية في مدينة مراكش، والمنشع للمكاتب لمطابخ في مدينة طنجة. ويحتوي المشروع على مرافق سكنية وتجارية وسيادية ورياضية. وفي سياق تعليقه على هذه المبادرة الاستثمارية، يقول نائب الرئيس التنفيذي لبيت

التمويل الخليجي ونائب رئيس مجلس إدارة مشروع "المنشع للمكاتب والمرافق الملكية" عبد الرحمن الجمي: "يؤكد مشروع بوابة المغرب بمختلف مكوناته، على التزام بيت التمويل الخليجي الاستراتيجي للمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمملكة المغربية ولجهود الحكومة لجذب الاستثمارات الأجنبية إلى المغرب". وأكد الجمي الالتزام بتنفيذ جميع المشاريع حسب الجدول الزمني المحدد. ويقول "إن الإعلان من موعد إطلاق المرحلة الأولى من 'بوابة المغرب' يؤكد هذا الالتزام".

ويشكل مشروع "بوابة المغرب" خطوة استراتيجية لبيت التمويل الخليجي للدخول إلى أسواق شمال أفريقيا، في إطار خطته التوسعية التي أعلن عنها بداية العام 2006، حيث يضاف إلى قائمة المشاريع الاستثمارية التي ينفذها بيت التمويل الخليجي في كل من مملكة البحرين والمملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة ودولة قطر ودولة الكويت والمملكة الأردنية الهاشمية وجمهورية مصر العربية والهند وإسبانيا وفرنسا والولايات المتحدة والمملكة المتحدة والماني.

صندوق تمويل الطاقة الخليجي

يتملك 33 في المئة من "جلمار للخدمات البحرية"



عادل طويبا (اليسار) وجان ميشيل تيسير

أعلن صندوق تمويل الطاقة الخليجي، الصندوق الأول في المنطقة النشط في الاستثمار في قطاع الطاقة، من تملكه لحصة 33 في المئة من مجموعة جلمار للخدمات البحرية. وبموجب هذه الاتفاقية سيحظى الصندوق بمقعدين في مجلس إدارة المجموعة. ويأمل الصندوق بأن يساعد الاستثمار المباشر في مجموعة جلمار،

للتخصص في الخدمات تحت المائية والهندسة وصيانة خطوط الأنابيب والتقنيات تحت المائية، الاستفادة من الارتفاع الحالي في الطلب على الخدمات للسائدة في أعمال الطاقة البحرية، إضافة إلى توفير التمويل اللازم للشركة لتنفيذ التوسعات التي تخطط لها.

وفي هذا الإطار، أشار الرئيس التنفيذي لصندوق تمويل الطاقة الخليجي عاين طويبا إلى أن أحد الأهداف الأساسية للصندوق يتمثل في تحقيق القيمة عند كل مرحلة من مراحل سلسلة التوريد في قطاع الطاقة. وأكد على أن شركة جلمار تعتبر مثلاً ممتازاً لشركة إقليمية حققت نجاحاً ملحوظاً في الخدمات المتعلقة بهذه الصناعة. وأضاف أن الصندوق يترك الفرصة المتاحة في السوق للشركات الكبيرة، مثل شركة جلمار، مؤكداً ثقته بأن استثمار الصندوق سيؤدي للشركة برأس المال اللازم للتوسع على المستوى الدولي.

من جهته، شرح رئيس مجلس إدارة مجموعة جلمار البحرية جان ميشيل تيسير فوائد استثمار صندوق تمويل الطاقة الخليجي في شركته قائلاً إن هذا الاستثمار يقر رأس المال الذي تحتاجه مجموعة جلمار لتوسيع أسطول الشركة للقيام بالعمليات والتشطاطات البحرية. ويعتبر صندوق تمويل الطاقة الخليجي، الذي تأسس العام 2005، أول صندوق ذي ملكية خاصة يهتم بالاستثمار في المشاريع والشركات العاملة في قطاع الطاقة في الشرق الأوسط.

SONY

ننصح سوني باستخدام نسخة أصلية من Windows® XP Professional.



التميز في المتانة والأناقة يتطلب قدرات فائقة

VAIO TX هو عدوان لدقة التوازن المثالية بين الشكل والأداء الفائق يخفي داخل هيكله الدقيق من ألوان الكربون والذي وزن 1,25 كيلو غرام فقط وتنانيف متقدمة يمتاز VAIO TX بمواصفات عديدة وسهلة، منها حماية فائقة للمعلومات وقدرات عرض حي للصوت والصورة، مما يجعله شريكك المتحرب المثالي. VAIO TX، كمبيوتر محمول، يدمج المتانة والجمال بالاستخدام السهل.

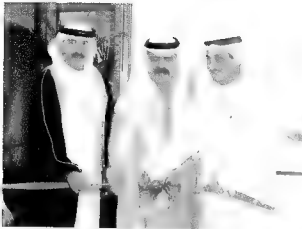


توفر المحاسب في 800
800 SONY
7669
www.sony-mae.com

قم بزيارة موقعنا
vaio-online.sony.com/ae

لا مثيل لنا.

VAIO
 no more bounds



من اليمين لؤي الخفافي، حسن الخياط وخليفة الكندي

قروض مشتركة لتعميل أنشطة الشركات مع تقديم الخدمات الشخصية لذوي الدخل المرتفع.
يذكر أن بنك أبو ظبي الوطني، الذي تأسس في العام 1968، هو الأول في الإمارات حيث يتجاوز إجمالي أصوله 80 مليار درهم، ولترفع رأس ماله من 4,801 ملايين درهم في العام 1999 إلى 55,037 مليوناً في العام الماضي، وتم في العام 2005 اختياره من قبل مجلة Euromoney كأفضل بنك وطني في الإمارات وذلك على أساس الربحية وإجمالي الأصول والعائد على حقوق المساهمين.



محمد الهيثمي (الي اليمين) وللتلف الشطار خلال الندوة الصحفية

— تحسين الخدمات وابتكار منتجات جديدة ومتنوعة لتقديم أوسع تشكيلة لزيائن البنك من أدوات التمويل والاستثمار، والاقتراب من الزبائن والتعرف إلى احتياجاتهم وتلبيةها.
من الملاحظ أن الإدارة الجديدة للبنك تبدو واثقة من بلوغ الأهداف المرسومة لأسباب عدة أهمها: قاعدة مهمة من الزبائن وشبكة من الفروع منتشرة في أنحاء تونس، كما يستفيد "التجاري بنك" من انتمائه إلى مجموعة "التجاري وفا بنك"، التي تملك 530 فرعاً في المغرب وشركة مصرفية تابعة في فرنسا مع 35 مكتبة في أنحاء أوروبا، وإلى جانب هذا الانتشار هناك أكثر من مليون زبون يتعاملون مع المجموعة التي تسعى إلى توسيع انتشارها في بلدان المغرب العربي وفي الشرق الأوسط، مع الإشارة إلى أنها حققت 250 مليون دينار كأرباح صافية في العام الماضي.
يضاف إلى ذلك أن للمساهم الأجنبي الآخر في "التجاري بنك" أي مجموعة سنڤتار، هي أول مجموعة مصرفية في إسبانيا وفي البرتغال وتحتل المرتبة الثالثة في المملكة للتحدة، هي صاحبة أكبر رسالة سوقية في البورصة في منطقة اليورو، إذ يبلغ رأس المال المجموع 39,8 مليار يورو، ويرتفع حجم للزيادة للمجموعة إلى 809 مليارات يورو، ويبلغ مجموع الأرباح الصافية قبل الضريبة 8,2 مليارات يورو.

بنك "أبوظبي الوطني" في الكويت

افتتح بنك أبوظبي الوطني، فرعه الأول في الكويت، ليكون بذلك أول فرع لبنك خليجي وعربي يبدأ أعماله في الكويت، وحضر حفل الافتتاح سفير الإمارات العربية المتحدة حسن الخياط ورئيس مجلس إدارة البنك خليفة الكندي ولؤي الخفافي من مجموعة الخفافي بقصص شريط افتتاح المقر رسمياً.

وقال المدير الإقليمي لفرع الكويت عبدالسلام الصالح: "إن هذه الخطوة تأتي في سياق استراتيجية بنك أبوظبي الوطني الهادفة إلى التوسع الإقليمي والتواجد الفاعل في الأسواق العربية بما فيها الكويت. كما تهدف إلى تعزيز شبكة فروع البنك المحلية والدولية التي تضم 64 فرعاً في الإمارات وحدها، و27 مكتباً وفرعاً في كل من: عمان، البحرين، مصر، السودان، المملكة المتحدة، فرنسا والولايات المتحدة الأميركية. ويسعى البنك من خلال فرعه في الكويت إلى تقديم خدمات مالية متطورة ومنتجات مصرفية مبتكرة، بالإضافة إلى أنجاز الخدمات المصرفية التقليدية كفتح حسابات العملاء، إصدار البطاقات الائتمانية وإجراء التحويلات النقدية، تمويل المشاريع والفخول في

"التجاري بنك" في تونس: هوية جديدة ورفع رأس المال

أعلن بنك الجنوب في تونس عن حدثين مهمين خلال الشهر الماضي، الأول هو رفع رأس المال من 100 مليون دينار إلى 150 مليوناً، وإصدار سندات اقتراض قابلة للتحويل إلى أسهم بقيمة 80 مليوناً. الحدث الثاني هو تغيير اسم البنك وشعاره ليصبح "التجاري بنك" وذلك في إطار برنامج استراتيجي للمرحلة المقبلة بعنوان "انطلاق 2006-2010".

وكان البنك الذي تأسس العام 1968، شهد عملية خصخصة تدريجية منذ 1997 انتهت في 2005 ببيع 53,54 في المئة من رأس ماله لحساب مجموعة "اندلو مغرب" للمصرفية (Andalumiaghreb) وهي عبارة عن تحالف بين مجموعة "التجاري وفا بنك" للمغربية (Attijari wafa bank) ومجموعة سنڤتار الإسبانية (Grupo Santander). جاء الإعلان عن هذه الخطوات خلال ندوة صحفية انعقدت في تونس بحضور رئيس مجلس إدارة البنك المنصف الشطار (تونس)، والمدير العام محمد الهيثمي ممثل مجموعة اندلو مغرب، وهو من المصرفيين المعروفين في المملكة المغربية، وتم في الندوة الكشف عن أهم الأهداف التي تسعى إدارة "التجاري بنك" إلى تحقيقها في استراتيجية الانطلاق وهي:

— تحسين موقع البنك في السوق التونسية ليتقدم إلى المرتبة الثانية بين المصارف الخاصة العاملة في تونس من خلال رفع قدراته المالية وتنويع خدماته، بحيث ترتفع حصته من السوق إلى 12 في المئة بالنسبة للقرض، و13 في المئة للموارد.
— تحقيق نتائج خام بمعدل 3 أضعاف الناتج الحالي، ومضاعفة الناتج الصافي خلال الفترة المذكورة، وتحقيق 18 في المئة كعائد على الأموال الذاتية وحقوق المساهمين.
— رفع نسبة التغطية إلى 70 في المئة، واحترام معايير السلامة الدولية.



بالإجماع، أفضل مصرف في لبنان

حاز بنك لبنان والمهجر منفرداً على جميع الجوائز التي أعطيت للمصارف اللبنانية للعام ٢٠٠٦ من قبل المؤسسات العالمية المختصة وهي:

- أفضل مصرف في لبنان من The Banker
- أفضل مصرف في لبنان من Euromoney
- أفضل مصرف استثمار في لبنان من Euromoney
- أفضل مصرف في لبنان من Global Finance
- أعلى تصنيف للقوة المالية بين المصارف اللبنانية من Capital Intelligence

بنك لبنان
والمهجر





... ومع الشيخ محمد بن زايد

الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان مستقبلاً د. أحمد نظيف

د. أحمد نظيف في جولة خليجية الشراكة مع القطاع الخاص العربي

لم ينتظر رئيس وزراء مصر د. أحمد نظيف قدم المستثمرين، بل بأمر إلى القيام بجولة على رأس وفد من الوزراء ورجال الأعمال شملت كلًا من الإمارات والكويت، لتكون أول جولة لترويج الاستثمار يقوم بها رئيس وزراء مصري إلى منطقة الخليج، في وقت اتخذت فيه الحكومة قراراً حاسماً بأن يكون هذا العقد هو "عقد الاستثمار في مصر".

هدفت جولة رئيس الوزراء المصري الخليجية إلى الترويج لغرض ومشروعات محددة شملت 6 قطاعات هي: البترول والبتروكيماويات، الإسكان والاستثمارات العقارية، الصناعة، النقل، السياحة والزراعة. ورافق د. نظيف في جولته وزراء الاستثمار د. محمود محي الدين، والمالية د. يوسف بطرس غالي، والسياحة زهير عطاءالله وعدد من رجال الأعمال.

ولم تتأخر ثمار هذه الجولة الترويجية عن الظهور، إذ شهدت توقيع مجموعة من الاتفاقيات، فجوز في الكويت توقيع اتفاقية بين مجموعة الخرافي التي يرأسها ناصر محمد الخرافي ووزارة النقل المصرية والبنك الأهلي المصري لإنشاء شركة براس مال 750 مليون دولار للقيام بمشروعات مشتركة وتطوير شبكات الطرق والواصلات وتطوير الموانئ.

أما في الإمارات وتصدى أبو ظبي، فقد رعى د. أحمد نظيف ورئيس جهاز أبوظبي للاستثمار الشيخ أحمد بن زايد التوقيع على

اتفاقية لإنشاء طريق سريع ويمتد من برج العرب في الإسكندرية إلى أسوان باستثمارات تصل إلى 8 مليارات جنيه. وتم الاتفاق على تأسيس شركة مشتركة مصرية - إماراتية لإعداد الدراسات الخاصة بالمشروع الذي يربط محافظتي الدلتا والصعيد.

وفي دبي، وقع وزير السياحة المصري عقداً مع شركة داماك القابضة لتنفيذ مشروع سياحي سكني على البحر الأحمر باستثمار يبلغ حوالي 16,3 مليار دولار. وأوضح رئيس مجلس إدارة المجموعة حسين سهواني بأن "داماك" ستطور مساحة قدرها 320 مليون قدم في منطقة خليج جمشة شمالي مدينة الغردقة. ويشمل المشروع إقامة فنادق وخمسة آلاف فيلا وملعب للغولف ومارينا.

الكويت المحطة الأولى

وكان رئيس الوزراء المصري استهل جولة بزيارة إلى الكويت حيث التقى نائب الأمير وولي العهد الشيخ نواف الأحمد الجابر الصباح ورئيس الحكومة الشيخ ناصر المحمد الصباح. كما زار غرفة التجارة والصناعة في الكويت واجتمع برئيسها علي ثنيان الغانم. وفي الغرفة التجارية، شرح د. نظيف التطورات الكبيرة التي شهدها الاقتصاد المصري والنجاح الاستثماري، مشدداً على أهمية التكامل ما بين القطاعين العام والخاص. وأكد دعم الحكومة المصرية للمستثمر المحلي والأجنبي وتوفير الفرص الاستثمارية في كافة القطاعات، ما ساهم في توفير بيئة استثمارية ملائمة بعد تخفيض

الضريبة على الأعمال من 42 إلى 20 في المئة من الأرباح، ورفع الحواجز الجمركية على المواد الخام ومستلزمات الاستثمار. وأوضح د. نظيف أن هذه التوجهات تركت نتائج إيجابية على كافة القطاعات حيث واصل القطاع الصناعي نموه السنوي بنسبة نحو 7 في المئة ومن المتوقع أن ترتفع إلى 10 في المئة، في حين بلغ عدد السائحين نحو 9 مليون سائح، وهناك توجه لزيادة عدد الأراضي الزراعية ما يساهم في تطوير القطاع، أما القطاع العقاري ففيه من أبرز القطاعات في ظل النمو الذي تشهده مصر.

بمؤدبه، أشار الغانم إلى أن مجتمع الأعمال في الكويت يتطلع بارتياح كبير مؤشرات النجاح في مصر وفي طبيعتها تسارع وتيرة النمو في الناتج المحلي الإجمالي، وفي معدل دخل الفرد الذي تجاوز 4000 دولار بمقياس القوة الشرائية المعادلة. كما حقق حجم العمالة والاستثمارات المحلية والأجنبية ارتفاعاً كبيراً وأكبه انخفاض أكبر معدل التضخم واستقرار منحت لسعر الصرف، وهو للأصول الأجنبية الصافية لدى الجهاز المصري. فضلاً عن انخفاض نسبة حجم الدين الأجنبي إلى الناتج المحلي الإجمالي، وتخفيض وتبسيط الضرائب الجمركية والضرائب على الدخل، وتواصل توازن في تنفيذ برنامج الخصخصة، ناهيك عن نشاط متميز لسوق المال وضع البورصة المصرية في العام 2005 على قمة البورصات العربية أداء. وعبر الغانم من ثقته بأن مصر وجدت الطريق الصحيح، وبدأت فعل السير بخطى حثيثة وزيادة صداقة، وبيادة كشوة وسياسات وبرامج مدرسة.

...وفي الإمارات

وكانت الإمارات المحطة الثانية في جولة د. نظيف الذي امتدت زيارته لها أيام، واجتمع خلالها بعدد من كبار المسؤولين وفي



... ومع علي ثنيان العالم



د. أحمد نظيف مع صلاح الشامسي

كما اجتمع رئيس الوزراء مع الرئيس التنفيذي لشركة إعمار الصناعية أحمد الفايط وبحث معه إمكانية دخول الشركة في مشاريع صناعية في مصر. والتقى أيضاً برئيس مجلس إدارة شركة اتصالات الإماراتية محمد عمران بعد فوز شركته برخصة الهاتف النقال الثالثة في مصر، ورئيس مجلس إدارة شركة صروح الإماراتية بسعيد الظفلي. ■

القطاع الخاص الإماراتي في إشارة واضحة إلى الآمال التي تحولها مصر على الرساميل العربية الخاص. فزار غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي والتقى رئيسها صلاح الشامسي وبقيّة الأعضاء وناقش معهم إجراءات زيادة التبادل التجاري بين البلدين. وأشار الشامسي بالتسهيلات التي قدمتها الحكومة المصرية للمستثمرين الإماراتيين.

مقدمتهم ولي عهد أبو ظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة ورئيس المجلس التنفيذي لإمارة أبو ظبي الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان. وتبحورت الاجتماعات حول سبل تعزيز التعاون بين البلدين في مختلف المجالات الاقتصادية والاستثمارية والتجارية، وكيفية تفعيل اتفاقيات التعاون الموقعة. كذلك حرص رئيس الوزراء المصري على لقاء ممثلي

على هامش زيارة رئيس وزراء مصر إلى الكويت مجموعة الخرافي: شركة للنقل في مصر بـ 750 مليون دولار

وتطوير الموانئ المصرية وإنشاء شبكة مواصلات لربط المدن العمرانية الجديدة في العاصمة المصرية. وأعلن أن مجموعة الخرافي تملك نسبة 76 في المئة من الشركة الجديدة، فيما تملك وزارة النقل المصرية نسبة 14 في المئة والبنك الأهلي المصري نسبة 10 في المئة. وأوضح نائب رئيس مجموعة الخرافي للنشاط الصناعي وتكنولوجيا المعلومات في مصر إبراهيم صالح أن أول مشاريع الشركة

على هامش زيارة رئيس الوزراء المصري د. أحمد نظيف إلى دولة الكويت وبحضوره، وقعت مجموعة محمد عبد الحمن الخرافي اتفاقية مع وزارة النقل المصرية والبنك الأهلي المصري لتأسيس شركة للنقل برأس مال 750 مليون دولار، أي ما يوازي نحو 5 مليارات جنيه مصري.

وقع عن الجانب المصري وزير النقل المهندس محمد منصور، وعن المجموعة رئيس مجلس الإدارة ناصر محمد الخرافي. وتهدف الشركة الجديدة إلى تنفيذ مشاريع مشتركة في مجال شبكات الطرق والمواصلات وتطوير الموانئ، ويعد هذا المشروع من أضخم المشاريع التي تنفذها المجموعة في مصر حيث تقدر أجمالي استثماراتها بنحو 2,4 مليار دولار.

وأعرب الخرافي عن تقديره للجهد التي تبذلها حكومة د. أحمد نظيف لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، وقال إن الشركة الجديدة تهدف إلى تنفيذ مشاريع لشبكات الطرق السريعة وشبكات السكك الحديدية وإنشاء

سيتمثل بتنفيذ خط سكك حديدية يربط ما بين محافظة أسوان في أقصى جنوب مصر وبين مدينة مرسى علم، مما يساهم في دعم حركة الأعمار على طول خط السكة الحديد كما أنه سيقدّم دعماً لا محدود للسياحة المصرية من خلال تسهيل وصول السياح إلى المنطقة، كما أنه يساهم في خلق المزيد من فرص العمل المباشرة وغير المباشرة. ولفت الصالح إلى أن الشركة تدرس تنفيذ عدة مشاريع ذات بعد عربي يربط مصر بكل من الدول العربية والإفريقية.

يُشار إلى أن استثمارات الخرافي في السوق المصرية تعود إلى العام 1970. ويذكر حجم الاستثمارات الإجمالية للمجموعة في مصر بنحو 2,4 مليار دولار، وهي تتنوع بين القطاعات السياحية والصناعية والغذائية، إضافة إلى قطاع التكنولوجيا والاتصالات. وكانت المجموعة بدأت نشاطها في السوق المصرية من خلال إطلاق مشروع لتوزيع الغاز الطبيعي تحت اسم "كث غاز" ثم أضافت مشروعاً لإنتاج أنابيب الصلب التي تستخدم في نقل الغاز الطبيعي إلى الخارج، وشكل نجاح هذه المشاريع فرصة لدخول قطاعات أخرى كالقطاع السياحي وقطاع الصناعات التحويلية، التكنولوجيا والاتصالات، وأخيراً قطاع النقل. وفي إطار مشاريعها الاستراتيجية تدرس المجموعة إنشاء مشروع لاستخراج الأملاح من بحيرة قارون باستثمارات تصل إلى نحو 680 مليون دولار، وسيمام المشروع على مرحلتين. ومن المتوقع أن يلعب دوراً مهماً في تصدير كميات من الإنتاج إلى الخارج.



ناصر الخرافي والوزير محمد منصور يوقعان الاتفاقية



نحن نفكر... نحن ركين، شركة التطوير التي شاعت أخبارها حول دورها الرائد في تجديد إمارة رأس الخيمة. عن سوانا نختلف ونتميز. ففي واحد من مشاريعنا المتعددة، جزر المرجان، قررنا أن نبني بالصخر لا بالرمل ليتسنى للمرجان أن يتكاثر مع الوقت ولتستعيد الحياة البحرية رونقها بروائع ألوانها وأشكالها. جزر المرجان ليست سوى مثال يجسد أسلوبنا في التخطيط للمستقبل بكل إستدامة.

مفهوم جديد لرؤية أبعد. تعرّف أكثر الى ركين عبر موقعنا www.rakeen.com.



العمران بمفهوم جديد

أوف شور رأس الخيمة • البوابة • منتجع شجرة بنيان • جزر المرجان

من يفكر بالتوازن
البيئي وهو يبني الجزر؟



"دبي للاستثمار" تطلق "زجاج القابضة"



خالد بن كبان

أعلنت "دبي للاستثمار" عن إطلاقها لشركة "زجاج"، الذراع الاستثمارية الجديدة، التي تعتبر أول شركة زجاج قابضة في الشرق الأوسط.

وتتضمن شركة "زجاج" تحت مظلتها أربع شركات تابعة لـ "دبي للاستثمار"، وهي "الإمارات للزجاج"، إحدى أكبر الشركات للصناعة للزجاج المعماري للسطح في المنطقة، "الإمارات للزجاج المصقول"، أول مصنع متكامل

لمعالجة وصناعة الزجاج في الإمارات؛ شركة "لومي لصناعة الزجاج" المتخصصة بصناعة زجاج السيارات ومنتجات الزجاج المسطح الرقيق؛ والشركة "السعودية الأمريكية للزجاج"، التي تم شراؤها مؤخراً وتعتبر إحدى أكبر الشركات للصناعة للزجاج في الشرق الأوسط.

ويقول العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذي في "دبي للاستثمار" خالد بن كبان أن النمو الكبير في قطاعات العقارات والسيارات والصناعة ساهم، على المستوى الإقليمي، في زيادة حجم

مجموعة "محمد بن عبد الله العمران" وكيلاً لشركة ACMA الإيطالية

أضافت مجموعة شركات العمران إلى سجل مسيرتها إنجازاً جديداً، تمثل حصولها على الترخيص الحصري لشركة "أكما" ACMA الإيطالية ذات السمعة العالمية في صناعة آلات التعبئة في دولة الإمارات العربية المتحدة، إضافة إلى بعض دول المنطقة.

وبالمناسبة أقامت المجموعة حفل استقبال في فندق شانغريلا في دبي، حضره إلى جانب كبار مسؤولي مجموعة العمران، القنصل الإيطالي في دبي ومسؤولون تنفيذيون من الشركة الإيطالية وعدد من المهتمين والعاملين في قطاع التعبئة. وتحدث المدير العام لشركة "أكما" ياندياري شارحا التفتيات للتقدمية التي تتميز بها الآلات التي تَصْنَعُها الشركة وتزود بها الأسواق العالمية. وأضاف أن اختيار "أكما" لمجموعة العمران لتمثيلها في الإمارات وبعض دول المنطقة إنما جاء نتيجة دراسة معمقة لواقع المجموعة ولسمعة الطيبة التي تتمتع بها، وكذلك للاستفادة من خبراتها للتراكة على مدى أعوام كثيرة في هذا القطاع الواعد.

بدوره، شكر مدير عام المجموعة عمران العمران شركة "أكما" والمسؤولين فيها على الثقة التي منحوها للمجموعة. آملاً بأن تكون هذه الخطوة إيجابية في مسيرة التعاون بين "أكما" ومجموعة العمران، متوقفاً بأهمية هذا القطاع الذي يشهد نمواً متصاعداً في الإمارات وبلدان المنطقة.

الجدير ذكره أن شركة "أكما" الإيطالية التي بدأت نشاطها قبل

الطلب على أنواع الزجاج التي تعد آمنة بيئياً وتتميز بأدائها العالي وتعتمد أحدث التقنيات، ويقدر حجم النمو في صناعة الزجاج في أسواق دول مجلس التعاون بنحو 1,1 مليون طن وحجم التوريدات الحالية بنحو 150 ألف طن. ويتوقع بن كلبان أن تصل التوريدات مستقبلاً إلى 450 ألف طن مع عجز يقدر بنحو 650 ألفاً.

ويضيف بن كلبان أن إطلاق "زجاج" تمّ تلبية للطلب المتنامي على منتجات الزجاج في المنطقة، خصوصاً في قطاع العقارات والإنشاءات، حيث من المتوقع أن يصل حجم الإنفاق على المشاريع العقارية والبنية التحتية في الإمارات وحدها إلى 850 مليار درهم إماراتي خلال السنوات الخمس المقبلة، إضافة إلى العديد من المشاريع الكبرى قيد الإنشاء في معظم دول مجلس التعاون الخليجي، الأمر الذي يعني وصول حجم الإنفاق على منتجات الزجاج وحدها إلى 31 مليار درهم.

وكانت "دبي للاستثمار" أنهت جميع إجراءات تملك الشركة السعودية الأمريكية للزجاج بعد مفاوضات استمرت لأكثر من 18 شهراً. وتشكل هذه الخطوة أحدث إضافة لقائمة الشركات التابعة لـ "دبي للاستثمار". ويشير خالد بن كلبان إلى أن تملك الشركة السعودية الأمريكية للزجاج يشكل إضافة قيمة لأي محفظة استثمارية حيث تمكنت الشركة من ترسيخ مكانتها في أسواق المنطقة كما أنها تملك قاعدة عملاء واسعة.

وتعد "السعودية الأمريكية للزجاج" من أبرز شركات تصنيع الزجاج في المنطقة وواحدة من أكبرها على مستوى الشرق الأوسط، حيث تقوم بإنتاج ما يزيد على 3 ملايين متر من الزجاج سنوياً، وكانت الشركة تأسست منذ أكثر من 30 عاماً، وتقوم بتوفير مجموعة شاملة من المنتجات الزجاجية في منطقة الخليج وآسيا.



ياشاري



عمران العمران

شعائين عاماً تصنع الآلات الخاصة بتعبئة العصائر والزيوت والمواد الغذائية، إلى جانب تصنيع آلات صناعية أخرى تستخدم في أكثر من قطاع. وهي من الشركات الرائدة على المستوى العالمي. أما مجموعة شركات العمران فقد بدأت مسيرتها منذ أوائل الستينيات في قطاعي الإنشاءات والصناعة وركزت نشاطاتها لاحقاً على القطاع الصناعي لإنعازة مؤسس المجموعة محمد عبدالله العمران بأهمية هذا القطاع ومستقبله الواعد، إضافة إلى دوره الفاعل في دعم الاقتصاد الوطني.

جذاب بطيئته

يضيف هاتف Nokia 8800 إصدار Sirocco ابتكاراً جديداً إلى مبركه التي تصف هبة ذلعه تصاميم بديعة. وهو مستوحى كلياً من أشكال الطبيعة البدائية والساكنة الأرضية. من مسند الإيهام الذي يعتبر علامة فارقة تميز هذا الهاتف إلى الاندفاع التي ابتصرها شكل خلس براين إينو، المؤلف الموسيقي المعروف والفنان الذي ابتكار الموسيقى التي تميز أجواء واقعة.

هاتف Nokia 8800 إصدار Sirocco. جمال مستوحى من الطبيعة.

اكتشف المزيد على موقع www.nokia.com

NOKIA
Connecting People

NOKIA
8800
Sirocco Edition

المؤتمر الأول للاتحاد الخليجي

لمصنعي البتروكيماويات والكيميائيات



محمد الماضي

عقد الاتحاد الخليجي لمصنعي البتروكيماويات والكيميائيات مؤتمره السنوي الاول في دبي، برعاية نائب رئيس الدولة ورئيس مجلس الوزراء وحاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، وافتتح المؤتمر الذي تناول مجموعة القضايا والتحديات والفرص التي تؤثر على قطاع البتروكيماويات، ورئيس مجلس إدارة الاتحاد، نائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لشركة سابك محمد الماضي، بكلمة تعزّز فيها للعوامل التي أدت إلى التوسع الهائل في الطاقة الإنتاجية في منطقة الخليج، وعزا ذلك إلى عاملين: الأول هو قرار دول المنطقة بتنويع اقتصادها القومي من خلال استغلال مواردها الهيدروكربونية. والعامل الثاني هو النمو الاقتصادي المازي في دول آسيا والذي خلق نمواً متصارعاً في الطلب على المنتجات البتروكيماوية.

وتطوّر المؤتمر إلى الأسواق الجديدة في الصين والهند والبرازيل، وإلى احتمال تراجع مستويات مخزون الإيثيلين في دول مجلس التعاون الخليجي، والحاجة إلى إنشاء صناعات جديدة، وخلق خفض التكلفة. واختتم المؤتمر أعماله بإعلان تفعيل دور الاتحاد الخليجي لمصنعي البتروكيماويات والكيميائيات واعتباره مثلاً رسمياً لقطاع البتروكيماويات والكيميائيات الخليجي في المناصف الدولية. كما أعلن الاتحاد عن عقد مؤتمره السنوي الثاني في دبي في ديسمبر 2007.

MCN

الطريق إلى الأمام



أكرم مكتاس

العديد من وكالات الإعلان والوسائل بما فيها فورتشن بروموسفن، لوي ميذا، يونيفرسال، وإنيشيا وماجنا، مؤتمراً في البحرين تحت عنوان "الطريق إلى الأمام - الوجهة السادس".

تركز موضوع المؤتمر حول الكيفية التي يستطيع بها 170 مؤلفاً "الوسائل" في كافة أنحاء المنطقة التعاون والإبداع وغزو سوق الوسائل السريعة النمو. مكتاس، والرئيس والمدير العام التنفيذي فادي سلامة، الذي قال: "نحن الرواد في المنطقة فلدنيا قوة شرائية تعامل 20% من نفقات الإعلان في المنطقة، ولدينا قاضية غير مسبوقة من كبار العملاء، ما جعلنا نتبوأ الريادة من دون منازع".

عقد المؤتمر برعاية فورتشن بروموسفن التي يرأسها أكرم مكتاس وفي حضور المدير التنفيذي طارق الصفار. أما تنظيم المؤتمر وتخطيطه وتقديماته فكان بإشراف إيهاب عبد الخالق وأسامة جمال وكلاهما مديراً عمليات إقليمية MCN في

المجموعة القابضة THG

تدشن مكاتبها الجديدة في بيروت



من اليسار: هولي أوبسليمان، وليد قزق، فؤاد نجور، طلال طارق القنسي

لبنان والمنطقة، فإن فريق عملنا في لبنان الذي يضم أكثر من 96 موهبة شابة لم ينجرف يوماً بموجة الإحباط بل أدت كنهه للبنان وثقته الوطنية بهذا الوطن من خلال اندفاعه الكبير، عاكساً روح الشركة التي ينتمي إليها.

تضم المجموعة 1340 محترفاً في حقلَي الإعلان والعلاقات العامة، وهي تتبع برنامجاً توسعياً لشبكاتها المؤلفة من 46 مكتباً والمنشرة في 15 بلداً عربياً. وقد افتتحت مؤخراً مكاتب جديدة لها في إيران، الجزائر، تونس، قطر والبحرين، كما أطلقت مكاتبين جديدين في شهر ديسمبر الماضي في السودان ومسقط في عُمان.

دشنت المجموعة القابضة The Holding Group، الشهر الماضي، مكاتبها الجديدة في منطقة جسر الهاشاش-بيروت، بعد أن كانت مكاتبها في الأشرية-التناريس ضحية لأعمال الشغب في فبراير من العام الماضي.

حضر حفل التدشين حشد من أهل الصحافة والإعلام، إضافة إلى عدد من زبائن المجموعة والعاملين في حقل الإعلان في لبنان، حيث تخلل الحفل عرض مصور لمكاتب الشركة قبل الأحداث ويعدها، وكانت فرصة للمدعّين للتجول في مختلف أقسام المجموعة التي تضم تحت سقف واحد شركتي "كيم/يودغ أند روبيكيم" و"إنترماركتس" المتخصصةين في حقل الإعلان، و"أصداء" و"بولارس" للعلاقات العامة، و"مدينا أديج" المتخصصة في حقل التخطيط الاعلاني.

في المناسبة، أكد رئيس مجلس الإدارة للمدير العام طلال القنسي أنّ أحد أهم الأهداف لتدشين مكاتبها الجديدة هو إيماننا بالشراكة في إعادة إحياء لبنان؛ وأضاف: "على الرغم من الحريق والدمار اللذين لحقا بالمكاتب السابقة للشركة وكل ما كانت تتميز به من خصائص هندسية سباقاً كانت تحتذي بها الشركات الأخرى في



JD
JAQUET DROZ
 HAUPT HÖRLOGER SEIT 1738

جسکي فرو سوئيزا ٧٨٨٨-٩٩٩-٧٧٦٦ الشرق الأوسط ٥٥٥-٧٧٦-٧٧٦

الإمارات العربية المتحدة دبي داماس، أبو ظبي مجوهرات الجابر • البحرين مركز البحرين للمجوهرات • تركيا سيونزا • سوريا وانتش ناون
 قطر مجوهرات الفردان • الكويت م.ي. يوهاني • لبنان أنانيان • المملكة العربية السعودية مجوهرات الفردان • مصر شاربانيو بالاسي



سليمان بن عبدالعزيز الماجد

إيجاد فرص عمل للشباب السعودي الذي أصبح يمثل 60 في المئة من إجمالي عدد السكان، وتؤدي إلى الحد من الهجرة الداخلية من المناطق النائية إلى المدن الكبرى، ما يسهم في إيجاد توازن داخل التركيبة السكانية

في البلاد. كذلك ستساعد هذه المدن الاقتصادية للملكة على التحول من الاعتماد على النفط إلى تنوع مصادر دخلها.

وتطوّر الماجد إلى المشاريع في مكة والمدينة والتي اقتضت على المستثمر السعودي، مطالبا بفتح الجبال أمام المستثمر غير السعودي معتبرا إياه "الحرك لجوانب اقتصادية عدة في البلاد، فزوارس الأموال الأجنبية إن لم تعط فرصة في الملكة ستهاجر إلى مكان آخر تحظى فيه بالاهتمام والدعم والغرض كثيرة". وشدد أيضا على ضرورة دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وتسهيل إجراءات تمويلها، وإعفاء المشاريع الصغيرة المتعثرة من سداد قروض إنشائها من قبل الجهات الممولة، حيث تهزج التجارب العالمية الدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات المتوسطة والصغيرة في خدمة الاقتصاد الوطني.

رئيس "تنميات" سليمان الماجد: المدن الصناعية ترسم المستقبل الاقتصادي للسعودية

شاركت مجموعة تنميات الاستثمارية في الملتقى الدولي الذي أقيم على هامش معرض أفاق الاستثمار في السعودية. وأحتتم المعرض والملتقى بوقعة عمل قمتها رئيس مجلس إدارة "تنميات" سليمان بن عبدالعزيز الماجد الذي أشار إلى أن "السعودية اتجهت بخطوات جريئة نحو المدن الاقتصادية باحثة عن مركز الصدارة بين الدول العشر الأولى في مجال التنافس العالمي بحلول العام 2010". واعتبر أن "المدن الاقتصادية للملكة تقدم فرصا استثمارية شاملة للمستثمرين والشركات الراغبة في الأعمال التجارية من خلال توفير مرافق صناعية وخدمية وسكنية كاملة، تم تصميمها بناء على متطلبات التنافسية المحددة لهذه القطاعات".

ورأى الماجد أن المدن الاقتصادية ستسمح للملكة بالقيام بدور فعال في رسم مستقبل اقتصادي جديد للمنطقة، كما أنها تساهم في

تأسيس "الأولى مصر"

للتطوير والتنمية العمرانية" برأس مال 874 مليون دولار

وقّعت كل من الشركة الأولى السعودية للتطوير العقاري، وشركة نعيم القابضة للاستثمارات، والبنك الأهلي المصري عقد تأسيس شركة "الأولى مصر للتطوير والتنمية العمرانية" برأس مال مخصص به 874 مليون دولار، ومدفوع 87,4 مليوناً. لمزاولة نشاط الاستثمار العقاري والتطوير والتنمية العمرانية والتخطيط والتصميم، وإقامة المجتمعات العمرانية والأحياء والمراكز التجارية والإدارية والخدمية.

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة الأولى السعودية للتطوير العقاري عايض القسطلاني اهتمام شركة بالاستثمار في قطاع العقارات المصري، مؤكداً أنه يحتل أولوية بين القطاعات الثلاثة في الدول العربية الأخرى، مستبعداً حدوث فجوة عقارية جديدة في السوق المصرية كالتى وقعت خلال التسعينات من القرن الماضي.

من جهته، قال رئيس البنك الأهلي حسين عبد العزيز أن الشركة الجديدة ستقوم بتنفيذ عدد من المشاريع التي تساهم في خدمة الخطة العامة للدولة في أعمال تطوير وتجديد القاهرة والمناطق العشوائية. على صعيد آخر، كشف عبد العزيز عن حصول مصرفه على موافقة مدينة الإنتاج الإعلامي بشأن تأسيس قناة اقتصادية متخصصة، وقال أنه أسس لهذه الغرض شركة بالتعاون مع مجموعة من المساهمين منهم المصرف المتحد وهيئة الاستثمار.

تأسيس شركة

"إهلال بغلف للتطوير العقاري"



علي سمير الشهابي

سعيد أحمد بغلف

أعلن، مؤخرًا، عن تأسيس شركة "إهلال بغلف" للتطوير العقاري، وهي ثمرة شراكة بين "رسملة" -للاستثمار- ومجموعة سعيد أحمد بغلف وشركاه

ويترأس تأسيس الشركة الجديدة مع فورة عقارية تشهدها أسواق الخليج العربية. وستستفيد الشركة من اسم وخبرة مجموعة بغلف كأحد عمالقة صناعة العقارات في السعودية والخليج والممتدة خبرتها إلى أكثر من ثلاثين عاماً باستثمارات تجاوزت عشرات المليارات، إضافة إلى الامتداد الجغرافي لشركة "رسملة" وخبراتها في استقطاب وإدارة الاستثمارات في المنطقة.

وفي هذا السياق، يقول رئيس مجموعة سعيد أحمد بغلف وشركاه القابضة سعيد أحمد بغلف أن التحالف مع شركة رسملة الاستثمارية سيمكننا من إنشاء مشاريع عقارية مميزة في المنطقة. وقد بدأت شراكتنا مع رسملة منذ نحو العام بعد دخولنا ومجموعة العمري للصناعة كشركاء في شركة إهلال للخدمات للناتجة الإسلامية التابعة لرسملة.

أما المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة "علي سمير الشهابي فيوضح أن المشروع الأول الذي ستنفذه الشركة الجديدة يعد من أكبر مشاريع أبراج المكاتب في دبي من حيث مساحة البناء الإجمالية. وستتم المباشرة بأعمال التشييد مطلع العام 2007 على أن يتم الانتهاء منه في منتصف العام 2009.

وستقوم شركة "إهلال بغلف للتطوير العقاري" بتنفيذ مشروعها الأول في منطقة دبي الحرة لتكنولوجيا المعلومات والإعلام.

اعتذار مقدم إلى الشيخ خالد بن محفوظ والشيخ عبد الرحمن بن محفوظ

نحن، جين - تشارلز بريسارد Jean-Charles Brisard وجويلوم داسكي Guillaume Dasquié، مؤلفا كتاب "الحق المحظور" "Forbidden Truth" وهو كتاب تم توزيعه وتداوله بصورة موسعة منذ أن نشر لأول مرة في خريف عام ٢٠٠١. وأنا، جين تشارلز بريسارد Jean-Charles Brisard مؤلف تقرير بعنوان "تمويل الإرهاب" المنشور في ديسمبر ٢٠٠٢.

يحتوي الكتاب والتقرير على إدعاءات إفتراضية خطيرة جداً ومشوهة للسمعة عن الشيخ خالد بن محفوظ والشيخ عبد الرحمن بن محفوظ، تنطوي على مزاعم مسانديتهم للإرهاب من خلال شركاتهم وعائلاتهم وجمعياتهم الخيرية وبصورة مباشرة. ونتيجة لما نعرفه الآن، فإننا نقبل ونقر بأن كل هذه الإدعاءات عنكم وعن عائلاتكم وشركائكم وجمعياتكم الخيرية زائفة وغير صحيحة على الإطلاق وبصورة واضحة جلية.

وقد اعتمدت الإدعاءات على معلومات، التي استطعنا الآن أن نتأكد، بأنه قد تم سحبها أو تفنيدها لحد كبير خلال السنوات المتخللة منذ أن تم نشر كتاب "الحق المحظور" "Forbidden Truth" لأول مرة ولم يتم أبداً التحقق من هذه المعلومات حينئذ بحسب علمنا. وإننا لم نتوقع وقت كتابة الكتاب والتقرير أن المعلومات التي اعتمدنا عليها سوف يتم سحبها أو تفنيدها بعد ذلك. ورغم أعمال البحث في تمويل الإرهاب، لم يصل إلى علمنا أي شيء منذ نشر الكتاب والتقرير يُفيد بأن هناك إثباتات تُدعم الإدعاءات والمزاعم. وإننا لذلك نسحب بدون تحفظ كافة الإدعاءات عنكم الواردة في الكتاب والتقرير ونؤكد بأننا لن نكرها أبداً.

وإننا نقدر الأضرار الجسيمة جداً التي سببتها هذه الإدعاءات لسمعتكم وإننا نقبل أيضاً أن الإدعاءات قد سببت لكم ولعائلاتكم إزعاجاً وضيقاً شديداً جداً. ويسبب كل ذلك فإننا نتأسف بشدة.

جين - تشارلز بريسارد Jean-Charles Brisard جويلوم داسكي Guillaume Dasquié

أكتوبر ٢٠٠٦

إصدار 30 عدداً في 12 شهراً الاقتصاد والأعمال 2006: سنة التحدي والإنجازات

العام 2006 كان مختلفاً بكل المقاييس في مسيرة مجلة الاقتصاد والأعمال. فمن كثافة إصدار الأعداد الخاصة إضافة إلى الأعداد الشهرية، وخروجها من معمودية مرحلة حصار لبنان ويوميات الحرب بقوة وتصميم أكبر، أثبتت المجلة أنها باتت تملك قدرة كبيرة على التكيف مع الأحداث وقدمت نموذجاً في التفاعل والتواصل مع قطاع الأعمال العربي. إذ باتت، وأكثر من أي يوم مضى، قادرة على تلقيهم طموحاته ومشاكله وقدراته، سواء على مستوى الدول والسياسات العامة أم على مستوى القطاعات والمؤسسات وتحدياتها المستمرة.

لقد تمكن فريق عمل "الاقتصاد والأعمال" من خوض ثلاثة تحديات كبيرة عام 2006. التحدي الأول تركّز في مستهل 2006 وبالتحديد في الأشهر الخمسة الأولى، إذ صدر عن "الاقتصاد والأعمال" 10 أعداد خاصة إضافة إلى الأعداد الشهرية ما رفع إجمالي إصدارات مجلة "الاقتصاد والأعمال" إلى نحو 15 عدداً، وشكل ذلك امتحاناً كبيراً نجح فيه بجدارية فريق العمل المنتشر في عدد من البلدان العربية.

التحدي الثاني الكبير فرضته الأحداث الاليمية التي أصابت لبنان، فحاضمت المجلة تجربة جديدة، حيث حرصت الإدارة التي لم تغادر اليد على طباعة أعداد "الاقتصاد والأعمال" في دبي، ليس لأن الطباعة كانت مستحيلة في لبنان، بل حرصاً على ضمان الصدور والتوزيع على القراء والزبائن في الأسواق العربية والدولية في المواعيد الدقيقة. وهنا نجحت المجلة خصوصاً في مكوثها البشري، وأجرت الإدارة ترتيبات سريعة ومناسبة للاستمرار بطلبات.

التحدي الثالث خلال 2006 كان بعد الحرب، وإذا كان النصف الأول من العام شهد إصدار 15 عدداً فإن النصف الثاني لم يكن أقل منه إنتاجاً حيث تم إصدار 15 عدداً جديداً تم إصدار اثنين منها تحت النار الإسرائيلية واليهائي خلال الأشهر المتبقية من العام، وهكذا فإن "الاقتصاد والأعمال" تبدو، وهي في ربيعها 28، أكثر تضجراً وقوة من أي وقت مضى.

الفوائد الملمية وتزايد الدوائج التي تنتج فوائد، النمو في التسليف لا سيما في دول الخليج، نمو صيرفة الأفراد وتزايد حجم الديون للمستردة في ظل الأوضاع الاقتصادية الإيجابية.

الاتصالات والمعلوماتية

تضمّن العدد الأول ترتيباً لشركات الاتصالات العربية المدرجة التي تقدم خدمات الاتصالات، كما تناول تطورات قطاع الاتصالات والمعلوماتية في بلدان عربية عدة ومقابلات مع رؤساء شركات الاتصالات والمعلوماتية في المنطقة والعالم. أما العدد الثاني فتزامن إصداره مع معرض جيتكس 2006 وتضمن ترتيباً عن النصف الأول من العام 2006 لشركات الاتصالات العربية المدرجة التي تقدم خدمات الاتصالات.



توزعت الأعداد التي أصدرتها "الاقتصاد والأعمال" العام 2006 بين الأعداد الشهرية العادية والأعداد الخاصة التي تناوالت عدداً من البلدان والقطاعات المحددة.



وتزامن صدور بعض هذه الأعداد مع مناسبات ومسابقات نظمها مجموعة الاقتصاد والأعمال. هنا استمرّاض لبعض هذه الأعداد الخاصة:

مصر

صدر العدد بمناسبة انعقاد "ملتقى القاهرة للاستثمار" بين يومي 10 و11 ديسمبر. وتناول تقارير اقتصادية مفصلة عن الوضع الاقتصادي في مصر والاستثمارات العربية والأجنبية في هذا البلد الذي يوضح بطرس الأعمال.

أول 100 مصرف عربي

تناول هذا العدد النمو الكبير الذي يشهده قطاع المصرف، كما حلل مجموعة من عوامل النمو كالدوافع المالية التغطية، ارتفاع

الاقتصاد والاحمال



قطر

تضمن هذا العدد الذي صدر بمناسبة انعقاد ملتقى قطر الاقتصادي، أبرز المستجدات الاقتصادية القطرية، كما كان في العدد تقارير تفصيلية عن معظم القطاعات الاقتصادية ومقالات مع كبار الشخصيات من القطاع العام والخاص.

الكويت

تناول العدد المستجدات التي يعيشها الاقتصاد الكويتي والاستعدادات التي تجري لإطلاق مجموعة كبيرة من المشاريع. كما تضمن مجموعة مقالات مع أبرز الشخصيات في القطاع العام والخاص.

الاقتصاد والاحمال



التأمين

تناول العدد تطورات قطاع التأمين في المنطقة وأبرز القضايا التي تهم أهل القطاع. وتضمن مقابلات مع كبار الشخصيات ومسؤولي الشركات في القطاع.

المصارف السعودية

طرح هذا العدد قضايا رئيسية تستأثر باهتمام كبير في أوساط قطاع المصارف السعودي مثل الصيرفة الإسلامية والخدمات الجديدة والإفراض والنامسة، إضافة لتطورات قطاع الأسهم.

الاقتصاد والاحمال



العقارات في لبنان

تناول العدد ظاهرة الغزوة العقارية الكبيرة في لبنان من خلال مجموعة تقارير، كما تضمن عرضاً لمجموعة من المشاريع الجديدة.

الاقتصاد والاحمال



الرئيس الشهيد رفيق الحريري

صدر هذا العدد، بمناسبة الذكرى الأولى لاستشهاد الرئيس رفيق الحريري، فتناول مجمل مسيرته والأثر الذي تركه في التاريخ الاقتصادي الحديث للمنطقة.

منتدى الاقتصاد العربي

صدر العدد بمناسبة انعقاد "منتدى الاقتصاد العربي"، وتضمن، لأول مرة، تقريباً لأول 1000 شركة مساهمة عربية مدرجة في البورصة.



الاقتصاد والاحمال



السعودية

صدر العدد لمواكبة التطورات الاقتصادية التي تعيشها المملكة العربية السعودية. وتضمن مجموعة مقابلات مع كبار الشخصيات في المملكة، إضافة إلى تقارير قطاعية.

الاقتصاد والاحمال



الأردن

صدر العدد بمناسبة انعقاد "ملتقى الأردن الاقتصادي"، وتضمن استعراضاً مكثفاً لأجل التطورات الاقتصادية في المملكة الأردنية الهاشمية.

بمساحة قطعة أرض على كورنيش أبوظبي.
«سرايا»... فرصة استثمارية فريدة.



«سرايا»، المشروع الجديد من «صروح» يحقق حلم كل مستثمر في أن يمتلك قطعة أرض على ضفاف كورنيش أبوظبي الجديد ضمن مشروع هريد يضم مجمعات سكنية، ومكاتب في غاية الفخامة وحدائق غناء، حيث تختلط مياه البحر بالطبيعة الخضراء في تناغم يأسر العقول والقلوب. كن أول من يستثمر في حياة ذات توازن أمثل على ضفاف كورنيش أبوظبي.

سرايا



صرو7

الحياة فنون مثل

للاستفسار أو للتعليق، يرجى الاتصال من 800767684 (800-SOROUH)

أو زيارة مركز مبيعاتنا www.sorouh.com

الشركة العربية للاستثمار

خطة العام 2007



د. محمد بن سليمان الجاسر

وافق مجلس إدارة الشركة العربية للاستثمار على الموازنة التقديرية والخطة الاستثمارية في مجالي النشاط والاستثمار للمصرى للعام 2007، وكان المجلس عقد اجتماعه في الرياض برئاسة د. محمد بن سليمان الجاسر نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي وأطلع على الأرباح الصافية التي بلغت 80 مليون دولار في نهاية نوفمبر 2006 مقارنة بـ 75 مليوناً خلال الفترة المماثلة من العام 2005. كما أطلع المجلس على أداء المشاريع الـ 40 التي تساهم فيها الشركة والموزعة على 13 بلداً عربياً.

إدراج شركة بيان للاستثمار في سوق دبي المالية



من اليمين: عيسى كاظم وفصل على الطوع خلال الإعلان عن بدء تداول أسهم الشركة في سوق دبي المالية

تم إدراج أسهم شركة بيان للاستثمار الكويتية، في سوق دبي المالية، وبذلك ارتفع عدد الشركات المدرجة في السوق إلى 44 شركة مساهمة عامة ضمن 62 ورقة مالية. وتصنف الشركة في قطاع الاستثمار، الذي أصبح يضم 7 شركات مساهمة عامة. واعتبر رئيس مجلس إدارة الشركة فيصل علي المطوع أن قرار الإدراج ينسجم مع الرؤية العامة للشركة الهادفة إلى النمو والتوسع في الأسواق الإقليمية الواعدة، وذلك في سبيل تحقيق الربحية الشابتة والمواصلة لسماسي الشركة والحفاظ على الريادة الإقليمية. أما مدير عام سوق دبي المالية عيسى كاظم فقال: "إن إدراج أسهم شركة بيان للاستثمار في سوق دبي المالية يعبر عن الثقة الكبيرة في السوق، التي تتيح فرصاً كبيرة وأفاقاً جديدة للشركات التي تتمتع بموقع قوي وتتميز بثبات نمو أرباح أسهمها".

مجموعة شركات محمد منصور الرميح؛ 20 في المئة نسبة النمو السنوي



رياض سفر



كليفان معارياشي

أقامت مجموعة شركات محمد منصور الرميح، العاملة في مجال خدمات الشبكات وتقنية المعلومات، حفلًا حضره رئيس مجلس إدارة

للمجموعة محمد منصور الرميح والرئيس التنفيذي كليمان معارياشي وحشد من رجال الأعمال وممثلون عن الشركات الموردة وكبار موظفي الشركة في المملكة والبلدان العربية.

تحدث معارياشي فأشار إلى أن المجموعة "بدأت في العام 1983 بنحو 89 موظفًا لتصل اليوم إلى 260 موظفًا، بينهم 90 سعوديًّا، لافتًا إلى أن "الورادات وصلت إلى أكثر من نصف مليار ريال العام 2006 بنسبة نمو سنوية قاربت 20 في المئة".

من جهته، لفت المدير التنفيذي لشركة المثلث التقني الكامل (3T) رياض سفر إلى أنه على الرغم من حداثة الشركة التي باشرت نشاطها منذ نمو شهرًا، فقد باتت أحد أفضل شركات D&I في السعودية، كما أنها تتنافس أكبر الشركات العاملة في مجال التقنية". بعد ذلك، تم توزيع الجوائز على الموظفين والفرء الذين تميزوا بأدائهم خلال السنتين الأخيرتين.

يشار إلى أن مجموعة شركات محمد منصور الرميح تضم: شركة محمد منصور الرميح للتجارة المحدودة، شركة (3T)، شركة أم. دي. أس. لتقنية المعلومات المحدودة، شركة إدارة الأعمال وشركة أم. دي. أس. العربية السعودية.

إدراج "أركان العقارية" في بورصة الكويت



أسامة الصالح



بدر المعوي

أعلنت شركة أركان الكويت العقارية عن إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، في خطوة تهدف إلى زيادة قاعدة المساهمين.

وقال العضو المنتدب في الشركة بدر المعوي أن الهدف الأساسي من تأسيس "أركان" هو الاستثمار في المجال العقاري في دولة الكويت ودول الخليج العربي وبقية دول العالم، وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. وأضاف أن من أبرز المشاريع المستقبلية للشركة إنشاء محفظة عقارية بقيمة 20 مليون دولار في السعودية. كما أوشكت الشركة على الانتهاء من المساهمة في صندوق عقاري مع إحدى الشركات الاستثمارية.

من جهته، قال نائب رئيس أول إدارة الاستثمارات المباشرة في شركة بيت الاستثمار الخليجي أسامة الصالح أن الإدراج يأتي تقويجاً للنفذات الخفية للشركة حيث وأصلت منذ تأسيسها تحقيق نمو مستقر ومتصاعد في صافي أرباحها.



الوزير علف شلبي وسعود القصبي وعدد من مسؤولي "كراون القابضة"

منتهجي المشروبات في بلدان شمال أفريقيا النامية، وفي تعزيز قناراتهم التنافسية من خلال عبوات مصنوعة محلياً بمواصفات عالية.

ومع انضمام "كراون مغرب كان" إلى مجموعة كراون، يرتفع عدد شركاتها التابعة إلى 151 شركة منتشرة في 42 بلداً.

للمشروبات الغازية وعصير الفاكهة. واعتبر جون كونيواي المشروع الجديد مؤشراً على التزام شركة كراون وثقتها بالمستقبل الاقتصادي لمنطقة شمال إفريقيا. وإضافة إلى هذا النوع من النشاط يلعب دوراً مهماً في إنجاح شركات صناعة للمشروبات ونحن نشعر بالسعادة لمساعدة

مشروع سعودي أميركي لعبوات الألمنيوم في تونس

احتضنت شركة CROWN Bevan التابعة لشركة كراون القابضة الأميركية، بافتتاح مصنعها الجديد في تونس لإنتاج عبوات الألمنيوم للمشروبات الغازية والعصائر. ويتبع للمصنع لشركة "كراون مغرب كان" التي تأسسها فيها منافسة لشركة كراون القابضة ومجموعة حمد القصبي وإخوانه السعودية

أشرف على حفل افتتاح المصنع وزير الطاقة والصناعة في تونس غليف شلبي وتحضر خلاله كل من رئيس "كراون القابضة" جون كونيواي، ومدير عام مجموعة أحمد القصبي وإخوانه سعود القصبي، والوزير العام للشركة الجديدة في تونس إيدان ساندروسون.

يقوم المصنع الجديد على مساحة 15 ألف متر مربع قرب العاصمة التونسية وينتج نحو 635 مليون عبوة سنوياً لمنطقة شمال إفريقيا. ويؤد المصنع عدداً من شركات منطقة شمال إفريقيا التي تنتج

"قطر الأولى" للتطوير العقاري توقع ثلاث اتفاقيات

وقّعت شركة "قطر الأولى"، على هامش مشاركتها في معرض "سي تي سكيب" في دبي، ثلاث اتفاقيات مع الشركات التالية، "بروجاكس الدولية" لإدارة المشاريع، "الإنشاءات العربية القطرية كيو أي سي سي"، و"إيهاف" للاستشارات الهندسية. وستقوم الأخيرة بتصميم سلسلة الأبراج الأولى من مشروع اللؤلؤة - قطر والإشراف على بنائها.

وتقوم "قطر الأولى" بتطوير وحدات سكنية في مشروع اللؤلؤة - قطر تتوزع بين الاستوديو ووحدات "البنقلاوس".

وتتضمن أنشطة الشركة شراء وبيع وإيجار المباني والأراضي العقارية بغرض التطوير، فضلاً عن شراء وتجديد وصيانة الأبراج السكنية والتجارية والمباني بهدف البيع أو الإيجار، إضافة إلى حيازة وشراء وبيع الأسهم والسندات لدى الشركات العقارية وتأمين خدمات الإستشارات العقارية ودراسات التنفيذ وتملك وتأجير وإدارة الفنادق والمتجعات الصحية والمتجعات السياحية وصيانة المباني.



د. م. النصور

مكتب تمثيلي لمؤسسة تشجيع الاستثمار الأردنية في الكويت

وقع المدير التنفيذي لمؤسسة تشجيع الاستثمار الأردنية د. م. النصور وكيل وزارة التجارة والصناعة الكويتي رشيد طبطبائي مذكرة تفاهم لتفتح مكتب تمثيلي لمؤسسة تشجيع الاستثمار في دولة الكويت. كما تفتتح المذكرة على فتح مكتب تمثيل حكومي لتشجيع الاستثمار والتجارة لدولة الكويت في الأردن.

وأوضح د. النصور أن توقيع مذكرة التفاهم يأتي رغبة من حكومتي البلدين في تنمية العلاقات التجارية والاقتصادية بينهما، وتقديم التسهيلات لخدمة المستثمرين الكويتيين الذين تصل استثماراتهم الحالية في الأردن إلى 6 مليارات دولار وهي تشهد تنامياً متزايداً في قطاعات السياحة والعقار والبنية التحتية والمستشفيات والاتصالات والمراكز التجارية.

ومن جهة أكد طبطبائي أن المكتب التمثيلي لمؤسسة تشجيع الاستثمار في الكويت يعد الأول من نوعه في الدولة، معتبراً أنه آلية جديدة لإعطاء دفعة قوية نحو تعزيز التعاون الاقتصادي والتجاري بين البلدين.

مقما حدة بحثة عمل شعبي جاهدة لتوفير للمستثمرين فيها فرصاً كثيرة للنمو والازدهار، إن المنطقة الحرة لحوال على «جافزا» توفر لعمالها مجموعة واسعة من الخدمات التي يطمح لتطويعها لتشتمل مع احتياجاتهم ومطالبهم من خلال إجراءات سهلة ومرة تالية من التسهيلات والموافقات الروتينية. هذا بالإضافة إلى المزايا الكثيرة الأخرى التي تتمتع بها مداهوا كالقدرة الحوسبانية مغطاة المدير، والتي تمكن الشركات من نقل سبلها عن البر واليسار والجو إلى شتى أنحاء العالم، وأنماطهم واعية وكافة تلكه كما في «جافزا» التي تتطلع بين الشرق والغرب وبمناخ لعمالها الموصول إلى أكثر من ٢٠٦ مليون متصفح في المنطقة. تتطلع بين أعمال أفاقاً مفتوحة من القرص مع «جافزا».



محمد علي العيار (الثالث من اليمين) وإلى يمينه بشار قلاب وعلي إبراهيم، نائب مدير العام للشؤون التنظيمية في دائرة التنمية الاقتصادية، مع مجموعة من موظفي "إمكريديت"

تعزيز عملية اتخاذ القرار ودعم نمو اقتصاد المعرفة في الدولة. وتجمع الهيكلية الفريدة للشركة بين أفضل نماذج عمل القطاعين العام والخاص وتستخدم في عملها نظاماً تقنياً متطوراً للتزويد أصحاب للصحة بأرقى مستويات حماية البيانات، الأمر الذي يعدّ من الركائز الأساسية لنجاح الشركة.

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي لشركة إمكريديت بشار قلاب، "ستوفر إمكريديت دعماً كبيراً للمؤسسات المالية في تقييم الأفراد، وللمشركات في تقييم بعضها بعضاً، ولأفراد في تقييم وضعهم الائتماني الخاص".

صناديق استثمار وإسناد إدارتها للشركة الجديدة بحيث يبلغ رأس مال الصناديق الثلاثة نحو مليار جنيه. ويعمل الصندوق الأول في سوق النقد، بينما يعمل الثاني في مجال التمويل والاستثمار العقاري، والثالث في سوق الأوراق المالية. يُذكر أن عدداً كبيراً من البنوك المصرية بدأت الدخول بقوة في مجال خدمات الاستثمار نظراً للريحية الكبيرة التي يجدها هذا المجال، وفي هذا الإطار كان بنك "بيربوس مصر" قد استحوذ على 90 في المئة من أسهم شركة فينيكس لإدارة صناديق الاستثمار وحفاظ الأوراق المالية وإصدار أول صندوق استثمار له برأس مال قدره 50 مليون جنيه. وذلك بالتوازي مع البدء في إجراءات تأسيس صندوق ثانٍ للاستثمار في سوق النقد.

"الأبراج" تستعد لتنفيذ مشروعات في السودان وثالث في المغرب

في إطار ستراتيجيتها التوسعية، تستعد "الأبراج" لتنفيذ مشروعات جديدين في السودان تصل قيمتهما إلى 65 مليون دولار. وأوضح نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "الأبراج" القابضة سمير ناصر حسين أن المشروع الأول هو عبارة عن تمديد خطوط أنابيب نفطية، وتصل قيمته الإجمالية إلى 50 مليون دولار، والثاني عبارة عن تأسيس مصنع للمعالجة المعدنية بكلفة إجمالية تصل إلى 15 مليون دولار. وأضافت حسين: "أجربنا لقاء مع أحد المسؤولين في السودان لمناقشة كيفية دخول شركة الأبراج القابضة في معمرسات وعقود متنوعة في مجالات التنظيف وإعادة تدوير النفايات والخدمات اللوجيستية بالتعاون والتنسيق مع شركاء سودانيين". وأشار حسين إلى أن "الأبراج" تستعد حالياً للشروع في مشروع تجاري سكني سياحي في المغرب، بالتعاون مع إحدى الشركات الاستثمارية الكويتية، مشيراً إلى أنه لم يتم تحديد القيمة الإجمالية لإنجاز هذا المشروع، غير أنه أفاد بأن المساحة الإجمالية للمشروع تصل إلى 750 ألف متر مربع.

"إمكريديت" أول هيئة للمعلومات الائتمانية في الامارات

بأشرت هيئة الإمارات للمعلومات الائتمانية "إمكريديت" تقديم خدماتها كأول شركة مستقلة متخصصة في مجال للمعلومات الائتمانية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وستوفر "إمكريديت"، التي تتخذ من "مركز دبي المالي العالمي" مقراً لها، خدماتها للمصارف والمؤسسات المالية الأخرى التي تقدم خدمات ائتمانية، بما يسّهل على المقرضين إجراءات تقييم المخاطر واتخاذ القرار بدقة وفاعلية أكبر، والمساهمة في تقليل مخاطر الائتمان وتعزيز معايير الشفافية في العمل المصرفي. وكانت دائرة التنمية الاقتصادية في دبي بإشراف إلى إطلاق "إمكريديت" في العام 2003، وقامت في فترة سابقة من العام الحالي بإشرافها كمشروع مستقل، حيث سيُتاح لها العمل في ظل قانون حماية الخصوصية الذي يسهل عملية تبادل البيانات بشكل فاعل ويضمن سرية بيانات الأفراد.

وخلال مؤتمر صحفي عُقد في إطار إطلاق الشركة، قال مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في دبي ورئيس مجلس إدارة "إمكريديت" محمد علي العيار: "أسست إمكريديت" بهدف ستراتيغي يتناول في

"العربي الأفريقي" و"بيربوس مصر" يتوسعان في مجال بنوك الاستثمار

قرر البنك العربي الأفريقي تأسيس شركة تابعة لمزاولة نشاط إدارة الأصول، وقد تقدم بطلب إلى الهيئة العامة لسوق المال للحصول على ترخيص بالشركة الجديدة التي من المقرر أن تبدأ عملها في نهاية الربع الأول من العام الحالي. وتأتي هذه الخطوة في إطار ستراتيجية جديدة تعتمد على التوسع في تقديم خدمات بنوك الاستثمار. كما قرر البنك إصدار 3

معرض "إن أوت للمعارة والتصميم وإدارة المشاريع"

برعاية وزير الدولة للشؤون البلدية في الكويت عبد الله سعود الجليلي تنظم شركة كوكش العالمية معرض "إن أوت للمعارة والتصميم وإدارة المشاريع" وذلك بين 15 و18 يناير الجاري، في فندق موفنبيك الكويت - المنطقة التجارية الحرة. وتوقعت مديرية المعرض حاكمين رعد أن يستقطب المعرض كبرى الشركات والمؤسسات المعنية: المحلية منها والعالمية، للمشاركة في الاستشارة والاستفادة من الأسلوب النوعي في عرض حلقات مشاريع اللجنة التحضيرية وتقديم أنواع الوسائل الاستشارية، خصوصاً أن المعرض يعتبر الأول من نوعه في المنطقة.

ويشارك في المعرض الشركات العاملة في مجالات المعارة، التصميم، إدارة المشاريع، الاستشارات، للغايات مواد البناء إضافة إلى شركات التطوير العقاري، والمؤسسات الاستثمارية والمالية.

بتلكو
الأفضل للقطاع
التجاري

40,000 مساهم
844 مساهمًا عالميًا
في رياضة السيارات
11 رياصة لها أدب التكنولوجيا
الحل الوحيد الأمثل

بفضل البنية الأساسية المشتملة على خدمات الإنترنت الصوتية، والبيانية، والخدمات الهاتفية التي تملكها بتلكو، نجحنا في حلبة البحرين الدولية في تقديم الفورمولا واحد من خلال خيارات متعددة من خدمات الاتصالات الأرضية. هذه الخدمات المصحوبة بدعم خاص من بتلكو، وخطتها المستقبلية الشاملة هي التي أسهمت في إنجاح الافتتاح المشرف لبطولة الاتحاد الدولي للسيارات الفورمولا واحد في سنتها الأولى.

مارتن ويتكر مدير عام حلبة البحرين الدولية

لماذا لا نكلمنا عن الحلول الإبداعية التي تخص أعمالك؟
لمزيد من المعلومات تفصل بزيارة www.batelco.com/business، أو اتصل بمركز خدمة القطاع التجاري على 17 88 11 44، أو اتصل مباشرة بمسئليك القطاع التجاري الخاص.

24 ساعة
لخدمة
القطاع
التجاري

Batelco



من اليمين: محمد حجاز، واثب الكوي، فراس بكور، عبد السلام هيكل

التعامل والتكامل. وذلك بقصد السحاق أو منافسة الأسواق الخارجية والعمل على توسيع مساهمة صناعة المعلوماتية في ردد الناتج القومي الإجمالي، إضافة إلى تطوير صناعة البرمجيات، وأعلن بكور أن الجمعية ستقدم أول ورشة عمل لها خلال الربع الأول من العام 2007 وتهدف إلى نقل وتوطين المعرفة والتكنولوجيا المتطورة.

"صوتيتال" تُعزز توسعها الخارجي



محمد الهادي الدريدي

سهلت الشركة التوتسية للمقاولات السلكية واللاسلكية "صوتيتال" SOTETEL نتائج مهمة في نهاية العام 2006 خصوصاً على صعيد النشاط الخارجي وتصدير الخبرات. ويقول الرئيس المدير العام للشركة محمد الهادي الدريدي أن أبرز النجاحات خلال الستة أشهر الماضية كانت تنفيذ

مشروعين لحساب اللجنة التحضيرية والتنظيمية للقمعة العالمية لاجتماع المعلومات التي انعقدت في تونس العام 2005. أما على الصعيد الخارجي، فنذت "صوتيتال" مشروع تصدير شبكات الألياف البصرية في 33 دائرة حكومية في موريتانيا. وفي ليبيا نفذت مشروع نهاية مركز للهاتف الخليوي. والمعروف أن "صوتيتال" تنفذ جميع الأشغال المتعلقة بالمقاولات الكهربائية والإلكترونية بما فيها مقاولات مشاريع الاتصالات للهاتف الثابت والنقال. وخلال السنوات الأخيرة حققت الشركة نتائج مالية جيدة، إذ ارتفع رأس مالها مرات عدة، كما ارتفع رقم المعاملات بشكل كبير وتضاعفت الأرباح الصافية. والشركة مندرجة في بورصة تونس ويعتبر سهمها من أكثر الأسهم تداولاً ومردوداً.

إطلاق الجمعية المهنية للمعلوماتية والاتصالات في سورية

أعلنت مجموعة من الشركات السورية العاملة في حقل المعلوماتية والاتصالات تأسيس "الجمعية المهنية للمعلوماتية والاتصالات" كمؤسسة أهلية غير حكومية وغير ربحية تهدف إلى توسيع مساحة القطاع الصناعي للمعلوماتية في سورية وهذه الشركات هي: مركز بازرجي للكمبيوتر، شركة سيروبوتكس، شركة عطار أخوان للتجارة، المجموعة السورية لتطوير الأعمال (إنانا)، شركة تكنولوجيا، شركة بروكسي نت، شركة توركماني وداودي، شركة ترانسستك، شركة بوزانت يعقوبيان وأولاده، الشبكة الوطنية للتجارة، والمركز التجاري للكمبيوتر والاتصالات.

وأوضح رئيس مجلس إدارة "إنانا" محمد فراس بكور أن الجمعية المهنية ستساهم في إيجاد صناعة معلوماتية وطنية متقدمة تلعب دورها على المستويات المحلية والعربية والإقليمية، وعلى المستوى العالمي لاحقاً.

وقال إن أهداف الجمعية تستند إلى 3 محاور هي: تطوير صناعة المعلوماتية، معايير تنظيم واعتمادية المهنة، وعلاقات

شركة إماراتية سورية لتكنولوجيا المعلومات



دخليفة بخيت الفلاسي

أطلقت المجموعة الكونية للاستثمار الإماراتية، بالتعاون مع مجموعة أوميفال السورية، "الكونية" لتكنولوجيا المعلومات (GIT syria)، لتشكل قاعدة لمشروع تدخل إلى سورية خدمات نوعية، كتنقية المعلومات وخدمات الحكومة الإلكترونية والبريد والمعاملات المصرفية.

وفي المناسبة، قال رئيس المجموعة الكونية للاستثمار، دخليفة بخيت الفلاسي في مؤتمر

صحفي عقده في دمشق، أن المجموعة لم تحدد سقفاً لاستثماراتها في سورية، ولكنها حددت البداية حيث خصصت ما قيمته 3 مليارات دولار لتنفيذ مشاريع تتضمن إقامة مدينة حديثة ومتطورة للتقانة ومراكز اتصالات. وأضاف الفلاسي أن GIT Syria ستقوم بتأهيل نحو 5 آلاف كادر سوري سنوياً وتوظيفهم في مشاريع "الكونية". وأشار إلى أن أنشطة "الكونية" تنتظر قراراً سياسياً من الحكومة السورية للمباشرة بالعمل، وعلى قاعدة للمشاركة مع الحكومة السورية على أن يبقى القطاع الخاص السوري الشريك الفعلي لـ "الكونية".

وأوضح الفلاسي أن مشروع "الكونية" الأول هو إنجاز الحكومة الإلكترونية، علماً أن "الكونية" تخطط لتحويل سورية إلى مركز إقليمي في مجال التقانة بعد نجاح المجموعة الكونية في بناء مجتمع معلوماتي متقدم في دولة الإمارات العربية بلغ أعلى مراتب التقانة في العالم.

عليه السلام

1000

لا اله الا الله



عموماً يتعلق الأمر بالحدود الصحية وصحة المجتمع لها، فالمشاكل المتعلقة بالصحة هي نتيجة حتمية من نتائج مجموعة من
مثل اجتماعات الصحة حول علاج مكان أو مهمل مركز. تخصصت أجهزة الخدمات الصحية في أنظمة صحية، رسمتها بنوايا مسؤولة تطوير
وصحة المجتمع وما إلى ذلك من أجل تحقيق أهدافها. على وجه التحديد، الرعاية الصحية وسبلها الطبية، وذلك ساهم في تعزيز مستوى عالٍ، كما
سبلها إلى الحد الذي جعله صعباً، في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وبمقتضى هذا المستوى العالي، تضمنت أفضل الخدمات الصحية
بمعدلات عالية جداً، كما كانت هناك مستويات وشروط التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

برعاية ولي العهد الشيخ محمد بن زايد ملتقى أبو ظبي الاقتصادي 5 و 6 فبراير

لقاء لبناني - إماراتي على هامش الملتقى



من اليمين: محمد عمر عبد الله، حمد النعيمي، صلاح الشامسي، رؤوف أبو زكي، أحمد المنصوروي وأحمد أبو زكي

يُعقد في أبو ظبي يومي 5 و 6 فبراير 2007 "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع دائرة التخطيط والاقتصاد وغرفة تجارة وصناعة أبو ظبي، وتحت رعاية الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبو ظبي. وفي إطار التعريف بالملتقى عقد مؤتمر صحفي في أبو ظبي تحدث فيه كل من: رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في الدولة، رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي للمهندس صلاح الشامسي، والوكيل المساعد للشؤون التجارية بالوكالة في دائرة التخطيط والاقتصاد حمد سالم الفخيري باني النعيمي، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي.

صلاح الشامسي

يقول المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي: "إن الملتقى يأتي في وقت تقود فيه أبو ظبي نموذجاً مميزاً للتنمية والانفتاح الاقتصادي في المنطقة. كما تعيش أبو ظبي مرحلة تاريخية من التوسع الاقتصادي المرتكز على رؤية طموحة لقيادة الإمارة تهدف إلى إطلاق الطاقات الكامنة في الاقتصاد عبر اعتماد سياسات وتشريعات جديدة محفزة للتنمية والاستثمار وعبر تنفيذ موجة جديدة من الاستثمارات في مختلف القطاعات الاقتصادية وإعطاء القطاع الخاص دوراً أكبر في النشاط الاقتصادي".

ويشير إلى أن المشاريع التي أعلن عنها حديثاً في أبو ظبي تتضمن تنفيذ استثمارات بأكثر من 100 مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة في قطاعات أساسية. ويضيف: "سيركز الملتقى الذي سينعقد في فندق قصر الإمارات في أبو ظبي على طرح الرؤية الاقتصادية

لإمارة أبو ظبي وبحث كافة جوانب النهضة الاقتصادية التي تشهدها والمشاريع الجديدة وفرص الاستثمار والأعمال المرتبطة بها والدور الذي تلعبه أبو ظبي في النهضة الاقتصادية المحاصلة في دولة الإمارات العربية". ويشارك في الملتقى نخبة من كبار المسؤولين الحكوميين في إمارة أبو ظبي ومن البلدان العربية والأجنبية الأخرى، إضافة إلى أصحاب القرار في الشركات المحلية والعربية والعالمية، ما يجعل الملتقى حدثاً كبيراً من حيث عدد ونوعية المشاركين فيه.

حمد النعيمي

ويقول حمد سالم النعيمي: "انطلاقاً من الإنجازات التي حققتها قيادة الدولة يأتي انعقاد ملتقى أبو ظبي الاقتصادي في وقت تقود أبو ظبي نموذجاً مميزاً للتنمية والانفتاح في المنطقة، وتشكل الارتكاز الاقتصادي في أسرع البلدان نمواً وديناميكية. كما تعيش أبو ظبي بفضل توجيهات ومتابعة الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبو ظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، مرحلة من التوسع الاقتصادي".

ويضيف: "إن الهدف الأساسي من عقد هذا الملتقى مع المستثمرين ورجال المال والأعمال هو التعريف بهذه التحولات التي شهدها الإمارات والتي تطرح من خلالها الرؤية الاقتصادية لإمارة أبو ظبي واستعراض الجهود التي تبذلها كل من دائرة التخطيط والاقتصاد وغرفة تجارة وصناعة أبو ظبي لتطوير خلق بيئة استثمارية جاذبة لرؤوس الأموال الأجنبية انطلاقاً من الرؤية الثقافية لـ الشيخ هادي بن زايد آل نهيان عضو المجلس التنفيذي رئيس دائرة التخطيط والاقتصاد".

أبو زكي

من جهته، يقول رؤوف أبو زكي: "إن ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" سيكون حدثاً قيادياً على المستويين الإقليمي والدولي نظراً للأهمية التي تتمتع بها أبو ظبي على صعيد الإمارات والمنطقة وللمشاركة بين غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي والاقتصاد والأعمال" في صناعة هذا الحدث".

ويشير: "يأتي ملتقى أبو ظبي الاقتصادي ليكس مل هذه التطورات ويسلط الضوء على هذه السياسات والمشاريع. وعليه فإن هذا الملتقى يشكل فرصة لكل الباحثين عن فرص أعمال واستثمار في أبو ظبي وفي الإمارات عامة، ولذلك اخترناه شعاراً هو: "الشراكة في الفرص".

وعلى هامش ملتقى أبو ظبي الاقتصادي، ينعقد ملتقى اقتصادي لبناني - إماراتي، حيث يقوم وفد اقتصادي لبناني بزيارة إلى دولة الإمارات للبحث في سبل وإمكانات تفعيل العلاقات الاقتصادية اللبنانية - الإماراتية. وقد جاء هذا الملتقى الثنائي بناءً على رغبة مشتركة من اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان واتحاد غرف التجارة والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة، وكذلك رغبة مجلس العمل اللبناني في كل من دبي وأبو ظبي، ومن التوقيع أن يراسم الوفد الاقتصادي اللبناني رئيس الهيئات الاقتصادية عدنان القصار. ■

dures

VILLAGE

في مجمع دبي للإستثمار

www.dubivillage.com



■ امتلاك شما في دبي ابتداءً من 28 مليون درهماً

■ نظام دفعات ممرى

■ فرصة استثمار مثالية

■ الموقع في أكثر مناطق دبي نمواً وتطوراً "مجمع دبي للإستثمار"

■ فرصة للإستفادة من عوائد إيجار مضمونة

■ مباني مثالية لتأمين مساكن المواطنين

استثمر في مجمع سكني فريد.

التسجيل متاح اليوم للبيع والإستثمار

للمزيد من المعلومات يرجى الاتصال على الرقم: ٠٤ ٣٣ ٢٤١١١



السركال للعقارات
Alserkal Properties



المغفور له الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان

أبو ظبي تحسم خياراتها اقتصاد متنوع بـ 3 مرتكزات: الطاقة والصناعات الأساسية والخدمات

أبوظبي - الإقتصاد والأعمال

برعاية الشيخ محمد بن زايد ولي عهد أبو ظبي، تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي وبالتعاون مع دائرة التخطيط والاقتصاد في حكومة أبو ظبي مؤتمراً هو الأول من نوعه بعنوان "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" وذلك يومي 5 و 6 فبراير 2007 في أبو ظبي. وسيركّز الملتقى على برنامج الإصلاح وإعادة الهيكلة الطموح الذي وضعته أبو ظبي وبدأت بتنفيذه، وعلى فترة المشاريع التنموية والتطويرية الضخمة المخططة للسنوات الخمس المقبلة والتي قد تصل قيمتها الإجمالية إلى نحو 170 مليار دولار.

بينما يتركز الاهتمام منذ مدة على فترة العقار في الخليج وينتقل اهتمام الصحف بين الشركات والمشاريع التي تقوّل بسرعة تبدو غير طبيعية أحياناً فإن عملاقاً اقتصادياً أسسه أبو ظبي يعمل بجدّ لفتح بصيصه واضح وإرادة سياسية جلية على حسم خيارات واختيار الدور الاقتصادي الذي قرر أن يلعبه في الساحتين الإقليمية والدولية. خيارات أبو ظبي وأي قرارات استراتيجية تتخذها بشأن المستقبل مهمة ولها أثر فوري على أكثر من صعيد لأن أبو ظبي هي بين الدول القليلة في العالم النامي التي يتوافر لها في آن واحد مخزون مائل طويل الأمد من النفط الخام وأصول خارجية يعتقد أنها تتجاوز الـ 400 وربما الـ 500 مليار دولار.

والواقع أن الكشف التدريجي عن الفيارات الاقتصادية الكبرى لـ أبو ظبي حمل شعور المفاجأة لبعض الراقبين. وأكثر ما فاجأهم هو الرؤية للتمكّلة والجريّة التي توصلت إليها

إلى بلورتها والتي جاءت مختلفة تماماً عن الانطباع الذي كان سائداً عن إمارة محافظة تتابع حياتها العادية مطمئنة إلى دخل النفط الخام وجحم الفوائض المالية التي تمتلكها في المصارف العالمية. والظلمون على ما يجري في أبو ظبي عن كذب وعزّون هذا التحول المهم

إلى قرار سياسي استراتيجي اتخذه الشيخ خليفة بن زايد بفتح اقتصاد أبو ظبي على اقتصاد العولمة بكل معنى الكلمة وإلى العمل الحثيث لتفريق الشيخ محمد بن

زايد الذي يقود فريقاً كبيراً يضم نخبة من الاقتصاديين والمستشارين الذين يعملون من دون كلل وخلف الكواليس على حسم الخيارات الاستراتيجية الكبرى لـ أبو ظبي والتي يمكن أن تحدّد صورتها ومستقبلها لعقد طويلة مقبلة.

لكن الأكيد أن المؤسس الفعلي لفلسفة الإمارات الاقتصادية ونهجها العقلاني والهادئ هو مؤسسها ورئيسها العهد طويل المغفور له الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان، والذي تمكن بفعل حكمته وقوة شخصيته من جمع الإمارات الست في إطار دولة اتحادية كانت نموذجاً متقدماً واختياراً مجتمعياً مهماً يواظم بين حاجات الدول الحديثة للمؤسسات الرأسمالية والرؤية الواحدة وبين احتضان الخصوصيات والهويات المكونة للمجتمع بحيث تزدهر وتعبّر عن نفسها بحرية تامة بدل الميل الذي يخالف بعض الدول الحديثة إلى الوحدانية في النظرة أو الهيمنة مهما كانت مبرراتها.

ماذا في التحولات الاستراتيجية التي يتوالى الكشف عنها في أبو ظبي وما هي النتائج التي قد ترتب على هذه التحولات على اقتصاد المنطقة والعالم؟ يمكن إيجاز أهم ما يجري في أبو ظبي وبدا يتضح في القرارات الاقتصادية اليومية بما يلي:

1 - إعادة هيكلة الحكومة: شرعت الحكومة في تنفيذ أكبر مشروع لتقليص الإدارة الحكومية ودورها في الاقتصاد تشهده المنطقة مع خطط لخفض عدد الموظفين الحكومي من 80,000 إلى 25,000 ثم إلى 10,000 وذلك عبر تحويل العديد من القطاعات والمصالح الحكومية من مسؤولية الدولة إلى القطاع الخاص. علماً أن العدد انخفض حتى الآن إلى 35,000 خصوصاً مع تحويل العديد من مهام بلديات أبو ظبي وخدماتها إلى

**مشاريع تنموية وتطويرية بحوالي
170 مليار دولار خلال خمس سنوات**

**أبو ظبي تخوض أهم تجربة لتقليص
دور الحكومة في النشاط الاقتصادي**



الشيخ محمد بن زايد آل نهيان



الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان

دور الدولة لا يؤدي في حد ذاته إلى زيادة الفعالية بقدر ما ينجم ذلك عن توليد آليات المنافسة بين لاعبين عدة في كل قطاع من قطاعات السوق بل حتى فتح الاقتصاد وبصورة مدروسة لدخول الشركات الأجنبية. أي أن الأهم من المفصصة هو عدم انتقال الاحتكار في قطاع ما من الدولة إلى شركات خاصة بل توافق تحجيم الدولة مع إزكاء المنافسة وحفز الشركات الخاصة على إظهار مؤملاتها وتحسين أدائها وخدماتها للمستهلكين وأخيراً ترشيد أسعارها مع ما تقتضيه المنافسة المفتوحة.

— الملفت في تجربة الشراكة مع الشركات الأجنبية التي تطبقها أبو ظبي هي تركيزها على نقل الخبرات المعرفية لتلك الشركات مع ما تملكه من تجارب غنية ونظم وقدرة على توليد الحلول المبتدعة إضافة إلى التكنولوجيا المتقدمة. أي أن أبو ظبي ليست في حاجة ماسة إلى الأموال في استثماراتها لكن توجيهها إلى أسلوب الشركات المشتركة وقسمها المجال للمشاركة الأجنبية في بعض القطاعات الاستراتيجية هدفه الأساسي اجتذاب الكفاءات والخبرات القيادية وفي الوقت نفسه إعطاء الحوافز الكافية للشركات الأجنبية للمشاركة في الاختيار الاقتصادي المهم لأبو ظبي وللدولة الإمارات.

— أخيراً للاطلاع الأهم في ما يتعلق بمبادرة إصلاح هيكل الحكومة وتحريك الاقتصاد وترسيخ ثقافة الاستثمار والفعالية والإنجاز هو الأهمية الخاصة لإيجاد الأساليب والآليات التي تسمح بحصول الرؤية المحددة للخريق القيادي في الدولة إلى ثقافة معممة تتخطى الراس لتصبح جزءاً من العليقة التكنولوجية وقانوناً للسلوك اليومي الذي يحرك كافة القوى

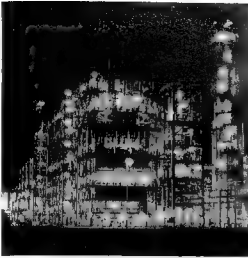
الشركات الخاصة. وتعتبر مبادرة إعادة هيكلة الحكومة في أبو ظبي حجر الزاوية في الفلسفة الاقتصادية للشيخ محمد بن زايد وفريقه وهي تمثل في الوقت نفسه إحدى أجراً للبادرات وأكثرها راتيكالية على صعيد التحول باقتصاد تهيم عليه الحكومة إلى اقتصاد ليبرالي تنافسي يقوده القطاع الخاص. يبقى القول أن مسألة تقليص الجسم الحكومي وتحرير النشاطات الاقتصادية في دولة الإمارات العربي وخصوصاً في أبو ظبي يؤثر للسائل المهمة التالية:

— معظم بل جميع الدول التي اتجهت إلى تحرير الاقتصاد وتقليص دور الدولة إنما فعلت ذلك بالدرجة الأولى بسبب عجز الدولة عن الإنفاق على المشاريع أو الحدود التي تحكم ميزانيتها. فضلاً عن الأهداف الأخرى التي تنجم عن تحرير النشاطات الاقتصادية وفتحها للمنافسة. لكن اللفت الأهم في مبادرة الإمارات هي أنها تقوم بالمفصصة وتقليص حجم الدولة ودورها في الاقتصاد في وقت تمتلك فيه هذه الدولة فعلياً كافة المصادر الأساسية للثروة الوطنية وتشرف على أهم مكونات الناتج المحلي، وهذا يعني أن مبادرة إعادة هيكلة الحكومة تتم بناء على فتاعات سياسية ورؤية بعيدة لاستقبال المجتمع ودور القوى الحية فيه، وبهذا المعنى فإن دولة الإمارات قد تكون

ريما الدولة الأولى في العالم التي تطبق المفصصة وتحرك الاقتصاد في وقت تزداد مواردها المالية الجارية والاحتياطية وبالتالي قدرتها على رعاية النشاط الاقتصادي وتعمل مسؤوليات

الاستثمار. — النقطة الثانية والمهمة في هذا المجال هي أن تقليص

سياسات جذرية لتفعيل دور القطاع الخاص



الخدمات وتخفيض التكلفة.

3- تطوير قطاع الطاقة، تسهم إيرادات النفط بنحو 35 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي لدولة الإمارات في الوقت الحاضر و 80 في المئة من الإيرادات العامة و 90 في المئة من قيمة الصادرات الإجمالية. وبالنظر للأهمية النسبية لإنتاجها النفطي الذي يقدر بمعدل 2,6 مليون برميل يومياً في 2006، فقد سارعت أبو ظبي إلى تنفيذ برنامج لرفع طاقة الإنتاج إلى 3,5 ملايين برميل يومياً مستقبلاً وذلك من خلال تطوير حقول جديدة ورفع طاقة الإنتاج في الحقول الحالية. وتقدر تكلفة المشاريع الجاري تنفيذها ضمن هذا البرنامج بنحو 3,5 مليارات دولار، فيما من المتوقع أن تصل التكلفة الإجمالية لأعمال التطوير وزيادة طاقة الإنتاج في الحقول إلى 10 مليارات دولار. ويضاف إلى ذلك مجموعة مشاريع أخرى تشمل إضافة خط إنتاج جديد للغاز المسال في شركة إداغاز تصل تكلفته إلى 3 مليارات دولار ومشروع لإنشاء مصفاة نفط جديدة.

4- تنويع القاعدة الاقتصادية، بدأت أبو ظبي تنفيذ أكبر خطة تشهدها للمنطقة منذ سنوات لتحقيق تحول جذري في بنية الاقتصاد الوطني باتجاه تعميق وتوسيع القاعدة الإنتاجية وتخفيف الاعتماد على النفط. وتريد أبو ظبي الاستفادة القصوى من الفرص التي يتيحها التحسن الكبير في أسعار النفط وبالتالي في عائدات الدولة لزيادة مرونة الاقتصاد وقدرته على مواجهة سنوات عجاف قد تطرأ في يوم ما بسبب تبدل اتجاهات سوق النفط. وفي هذا الجال لفت توجه الإمارة بحزم إلى بناء صناعات أساسية بعضها مثل الألومنيوم قد يؤمن لها حصة تفوق الـ 10 في المئة من الإنتاج العالمي من هذه المادة الوسيطة. وتشمل مشاريع أبو ظبي في هذا الجال عقد مشاريع مشتركة مع كبريات الشركات الدولية في قطاعات البتروكيماويات والحديد والصلب فضلاً عن صناعة الألومنيوم. ومن المتوقع أن تصل تكلفة الاستثمار في هذه الصناعات الأساسية إلى نحو 20 مليار دولار. وأظهرت تلك الخيارات بوضوح أن أبو ظبي تريد الاستناد إلى الميزات التنافسية الناجمة من توافر الطاقة الرخيصة نسبياً للتركيز على صناعات يمكن

البشرية العاملة في الدولة في المستويات الوسطى والدنيا. علماً أن ما يسمى للمستوى الأدنى هو الأكثر أهمية لأنه الخط الأمامي الذي يمتدح بالمستثمرين والسائحين والزوار ومشترتي الخدمات على أنواعها. أي هناك مسافة بين اجتراح الدرامج الإصلاحية وبين تحويل هذه الدرامج إلى ثقافة عامة متبناة بصورة عفوية من قبل المواطنين والذين يجب أن يتقنوا الأهداف للوضوعة لبرنامج الإصلاح ويقتنعوا بها أو يتم إقناعهم عبر عمليات التطوير والثقيف وسياسات الحوافز وغيرها من الآليات. إذ لا بد أن يقتنع العاملون في الإدارة الحكومية أو في مؤسسات القطاع الخاص في كل مكان بأن تحقيق هذه

الأهداف سينعكس إيجاباً ليس فقط على البلد ككل بل على كل واحد منهم في ارتقاءه

للهني وخبرته وأسلوب عمله وفي المورد الذي يحققه لنفسه ولأسرته.

2- تسليم الراية للقطاع الخاص: في موازاة مبادرة إعادة هيكلة الحكومة، بدأت أبو ظبي تطبيق سياسات جذرية لتسليم القطاع الخاص الدور الأساسي في الاقتصاد. وفيما يستمر النقاش حول خصخصة المرافق والخدمات الحكومية في منطقة الخليج خطت أبو ظبي بلا تردد أشواطاً غير مسبوقة في هذا الجال من خلال إنشاء الهيئات العامة لإدارة المرافق والخدمات الحكومية الرئيسية الأربعة (وهي المطارات والموانئ والصحة والتعليم) على أسس تجارية وبالإشتراك مع القطاع الخاص.

وبدأت الحكومة تجربة خصخصة التعليم العام عبر اتفاقات مع معاهد ومدارس مشهور

خبرتها لتولي إدارة مجموعات من مدارس الإمارة، كما تم التعاقد مع مستشفيات كبرى مثل جون هوبكنز وكليفيلاند كلينيك على تولي مشروع متكامل لإعادة هيكلة القطاع الصحي في أبو ظبي بهدف زيادة فعالية

تنويع الاقتصاد باتجاه إنتاجي يعزز العمق المعرفي والقاعدة التكنولوجية في البلاد

تركيز على الشركات الأجنبية بهدف جذب الخبرات والتكنولوجيا



مخطط مشروع نجمة أبو ظبي

SONY

BIPOLAR

[illegible]

الشيخ محمد بن عبد الله

— وهي أخيراً معتمدة بقوة على التفوق التكنولوجي الهدف من هذه السياسة ليس فقط تجنب المزيد من التوسع في قاعدة العمالة الوافدة مع ما يحدثه ذلك من أثر على التوازن السكاني، بل أيضاً تعديل هيكل التكلفة بحيث يصبح أكثر تنافسية وجاذبية الأمر الذي يشجع بعض الصناعات المتقدمة على الانتقال إلى بيئة تنافسية من بيئات لم تعد رديماً تنافسية بصورة كافية.

يبقى القول أن قيام هذه الصناعات وبالوتيرة المرجوة يتوقف على حل قضية الغاز للمصاحب وتأمين استخدامه ككقيم، وهذا الأمر تعمل حكومة أبو ظبي على حله من خلال استئجار العروض لمشاريع "تحلية" الغاز وتكييفه للاستخدام الصناعي. إلا أن المدة اللازمة لاستكمال العملية ووضع مشاريع الغاز المنقى موضوع التشغيل قد يدفع للاعتقاد بأن الأفق الزمني لتحقيق هذه المشاريع قد يكون أبعد من الأفق المنظور وربما يمتد إلى ما بعد نهاية العقد الحالي.

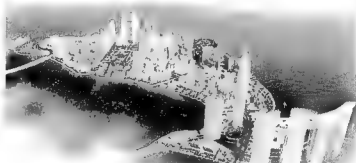
6— تطوير البنى والخدمات الأساسية، من أجل تسهيل التوسع الكبير في الصناعات الأساسية بدأت أبو ظبي إنفاق مبالغ ضخمة على تطوير البنية الأساسية خصوصاً للوانس وإنشاء المناطق الاقتصادية والصناعية المصممة لجذب الاستثمارات (خصوصاً في ميناء خليفة وطويلة)، كما تم وضع خطط لاستكمال الربط الكهربائي لكافة الإمارات وزيادة إنتاج الطاقة الكهربائية من 8,000 ميغاواط إلى 12,000 و إنتاج المياه من 600 مليون غالون في اليوم إلى 800 مليون غالون يومياً.

7— التطوير السباحي والعقاري، يحتاج اجتذاب السكان والزوار والشركات الكبرى إلى أبو ظبي خصوصاً وإلى الإمارات بصورة أعم إلى توفير بيئة حضرية متكاملة تسمح بنمط حياة يجمع بين الفعالية والتمتع والرخاء، وفي سبيل ذلك حفزت الحكومة عبر شركة مبادلات أبو ظبي حصصها في شركات أخرى مثل الدار موجة غير مسبوقة للاستثمار في القطاع العقاري وإنشاء المشاريع السكنية الرفيعة وتوسيع الطاقة الاستيعابية للفنادق وإنشاء مراكز التسلية والرياضة وملاعب الغولف والباحث والمكتبات والأهتام بالثقافة. وتملك أبو ظبي شواطئ طويلة كما تملك أكثر من 200 جزيرة يمكن تطويرها في نطاق سياحة المنتجعات البحرية. وتقدر الاستثمارات التي تم الانفاق بها في المشاريع العقارية والسياحية بنحو 150 مليار دولار يتوقع إنفاقها على مدى السنوات الخمس أو السبع المقبلة ليتتج عنها تغيير شامل يجعل من أبو ظبي إحدى المقاصد الرئيسية للسياحة في المنطقة. ورغم أن الحكومة لم تتصحب بعد من استراتيجيتها في هذا المجال فإن التوجه الغالب هو أن تسعى أبو ظبي لجذب عامل النوعية وقطاعات معينة من "السياحة الناضجة" تختلف عن تلك التي تخصصت بها مدينة دبي. ومن بين أهم الأهداف من وراء تطوير المشاريع العقارية الكبرى والمناطق الحديثة في أبو ظبي اجتذاب الشركات المحلية والعالية على حد سواء إلى بيئة حضرية أكثر تخطيطاً ولا تواجه فيها الشركات المشكلات الناجمة عن الكثافة السكانية واختناقات البنى الأساسية. ■

اعتبارها مكملة للقطاع الطاقة وفي الوقت نفسه لها أهميتها الاستراتيجية بالنسبة للعالم الصناعي بسبب توفيرها للسلع الوسيطة الأساسية التي يحتاج إليها التوسع الصناعي في مناطق كثيرة خصوصاً في القارة الآسيوية. لكن أبو ظبي تريد تركيز هذه الصناعات في مناطق مخصصة بهدف لتضخيم على تأسيس صناعات ثانوية أو "تحويلية" كما تسمى أحياناً Downstream industries تقوم باستخدام هذه المنتجات الوسيطة في تصنيع المنتجات النهائية التي يمكن تصديرها إلى العالم من أبو ظبي.

يبقى القول أن نجاح أبو ظبي في هذا المجال يرتبط حسب رأي العديد من خبراء الصناعة والطاقة بمدى النجاح المتوقع تحقيقه في استخدام الغاز للمصاحب للنقط ككقيم مخفضة التكلفة وبالكميات الدنيا المطلوبة لجعل تأسيس الصناعات الأساسية أو

الأولى أمراً ممكن التحقيق. ويصرح أن أبو ظبي تمتلك نظرياً خامس أكبر احتياطي للغاز في العالم فالعروف هو أن الغاز للمصاحب للنقط الخام في أبو ظبي مشبع أكثر



شمس أبو ظبي

بمادة الكبريت الأمر الذي يجعله "حمضياً" بالتعبير التقني Sour gas وبالتالي غير صالح في وضع الخام للاستخدام في المشاريع الصناعية. ولهذا السبب فإن دولة الإمارات تحتاج إلى الاستثمار في تنقية الغاز للمصاحب من الكبريت وتكييف مواصفاته بحيث يصبح ملائماً للاستخدام ككقيم. كما أنه من المهم التأكد من أن في إمكان أبو ظبي "سحب" ما يكفي من الغاز للمصاحب اللازمة لتفذية الصناعات

الأساسية من دون أن يؤدي ذلك إلى إضعاف ضغط الغاز الطبيعي الضالزم لاستخراج النفط وبالتالي التأثير على الإنتاج.

5— استراتيجية الاستثمار في الصناعة، تركّز استراتيجية أبو ظبي على إنشاء صناعات استراتيجية تتمتع في الوقت نفسه بخصائص ثلاث، فهي أولاً كثيفة الاعتماد على الطاقة — وهي ثانياً كثيفة رأس المال

استثمارات عقارية وسياحية تحول أبو ظبي مركزاً للسياحة والأعمال

Fujitsu-Siemens Computers recommends

Microsoft Office 2003 and MSN

We make sure

CR000125

LIFEBOOK

The business performed

LIFEBOOK T4210

- Intel® Centrino® Duo Processor
- Intel® Core™ Duo Processor
- 1.86 GHz, 2MB L2 Cache
- Intel® 845 GM Chipset
- Intel® WLAN 4965
- genuine Windows® XP
- 12" XGA
- 512MB DDR2
- HDD 80GB
- Dual Layer DVD
- Integrated Webcam
- Bluetooth



For further information visit
www.fujitsu-siemens.com/mc



HYPERDUST

Call us for your nearest reseller

Jal El Dib Squire, CIS Building, Beirut, Lebanon

Tel: 04-410410, Fax: 04-406224, P.O. Box 11-6274, 11072210, Had El Sali, Lebanon
Email: info@hiperdust.com Website: www.hyperdust.com

Celeron, Celeron Inside, Centrino, Core Inside, Intel, Intel Core, Intel Inside, Intel SpeedStep, Intel VPro, Intel Xeon, Xeon Inside, Xeon Inside, Pentium, Pentium Inside, the Pentium logo, the Intel logo and the Intel Inside logo are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the United States and other countries.



Centrino
Duo

DualCore
Do more.



د. أحمد نظيف ود. محمود محي الدين بطوسطن رؤوف أبو زكي (يمين) و مايكل سينسر

الملتقى - الحدث في القاهرة

القاهرة - بهيج أبو غانم

"ملتقى القاهرة للاستثمار" الذي انعقد في القاهرة يومي 10 و 11 ديسمبر الماضي لإنجاز جديد أضافته مجموعة الاقتصاد والأعمال إلى سجلها الحافل منذ نحو 20 عاماً في تنظيم المؤتمرات والملتقيات والتي جعلتها في طليعة المؤسسات العربية في هذا المجال.

حقق الملتقى الذي نظمته المجموعة بالتعاون والاشتراك مع وزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في مصر، نجاحاً كبيراً وبشهادة المشاركين فيه، وفي مقدمتهم المسؤولين المعنوين، فضلاً عن شهادة الكثيرين ممن وصلتهم أصداؤه للملتقى وحجم المشاركة التي استقطبها.

أولاً: التوقيت المناسب

لقد جاء انعقاد الملتقى في التوقيت المناسب ومع التقدم الذي تحقق في إنجاز سلسلة من الخطوات والإجراءات الإصلاحية في مصر في المجالات التشريعية والتنظيمية والمالية والجزئية، والتي بدأت تؤتي ثمارها بدليل التدفقات الاستثمارية التي تشهدتها مصر، والمتعب أن تتجاوز الـ 10 مليارات دولار خلال السنة المالية الحالية التي تنتهي في نهاية يونيو 2007، وهو رقم غير مسبوق، ويشكل مستوى جديداً في النهى التصاعدي للتدفقات الذي بدأ في العام 2004. وهنا نشير إلى ما ذكره وزير الاستثمار المصري د. محمود محي الدين في ختام الملتقى: "إننا نشكر رئيس مجلس الوزراء د. أحمد نظيف الذي كان صاحب فكرة تنظيم هذا المؤتمر ولكننا تأخرنا نحو عام ونصف العام في تنفيذه عمداً حتى نستطيع أن نقدم للمستثمر المصري والمستثمر

العربي ما أنجزناه فعلياً، ونوفر له الفرصة الجيدة للاطلاع على المشاريع والفرص الحقيقية المتاحة. وجسناً فعلت وزارة الاستثمار على اعتبار أنه لا يمكن أن تؤكل الثمار إذا لم تكن ناضجة. وما هي الإصلاحات قد حققت شوطاً بعيداً، فجاء الملتقى بمثابة إعلان عن هذا التطور وعن هذه الثقة بالذات، وبالمنجزات التي تحققت، وفي موازاة ذلك، فإن التوقيت المناسب للملتقى على الصعيد المصري، يتزامن مع توقيت مناسب على الصعيد العربي في ظل توافر الفوائد المالية المتراكمة التي تبحث عن الفرص للجزية والمناخ الملائم، خصوصاً وأن الفوائد هذه بدأت تواجه تشبهاً في بعض القطاعات في بلدان الخليج.

ثانياً: تسليط الأضواء

غير أن هذا الاهتمام العربي والأجنبي بالاقتصاد المصري ومجالات الاستثمار فيه كانت تنعكس المعرفة والاطلاع على ما يجري في مصر من إصلاحات، وعدم الإنكام بالتحول الحاصل في المشهد الاستثماري، لا سيما بعد أن حصلت بعض الصفقات من "الوزن الثقيل" في مجالات التطوير العقاري والاتصالات وقطاع الخدمات المالية، بل ويمكن القول أن الاهتمام العربي بقطاع وفرص الاستثمار في مصر كان مشوباً ببعض التردد الذي يصل إلى حد الإحجام أحياناً نتيجة لمجموعة من الانطباعات القائمة والأفكار المسبقة. وعليه شكل انعقاد الملتقى فرصة مهمة ومطلوبة، حيث تم تسليط الأضواء على المناخ الاستثماري القائم وعلى مدى جدية القيادة المصرية في المضي قدماً في برامج الإصلاح، وفي خلق بيئة استثمارية مشجعة ومحفزة، وتوفير العديد من الفرص المتاحة في قطاعات متنوعة، كان بعضها مغفلاً في وجه الاستثمار الخاص.



ماركل سيمون



رؤف أويرزي



د. محمود محي الدين

رابعاً: الاهتمام الرسمي

حاز "ملتقى القاهرة للاستثمار" على اهتمام رسمي غير مسبوق الأمر الذي يعكس مدى حرص القيادة المصرية على إظهار الوجه الجديد للاقتصاد المصري وأيضاً على الثقة الكاملة بالجهات المنظمة، وتسللت المشاركة الرسمية بالآتي:

- الرعاية الكريمة للرئيس محمد حسني مبارك.
- للمشاركة المميز لوزير مجلس الوزراء د. أحمد نظيف الذي التقى المشاركين مرتين، الأولى متحدثاً في جلسة الافتتاح، والثانية محاوراً في ختام الملتقى.
- مشاركة الأستاذ جمال مبارك الأمين العام المساعد، أمين لجنة السياسات في الحزب الوطني الديموقراطي، كمتحدث في مائدة غداء دعت لها مجموعة الاقتصاد والأعمال وكحاور للمشاركين في الملتقى.
- مشاركة سبعة وزراء معنيين وهم وزراء الاستثمار، محمود صهي الدين، والمالية، يوسف بطرس غالي، والنقل محمد منصور، والترول الهندسة سامح فهمي، والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات د. طارق كامل، والسياحة زهير جرائه، والزراعة أمين أنباة إضافة إلى نائب محافظ البنك المركزي طارق عامر، ومعظم أصحاب القرار في الوزارات والهيئات العامة.

خامساً: الحوار الصريح

كان التلاقي الذي احتضنه الملتقى بين المرجعيات الرسمية في مصر وبين المستثمرين ورجال الأعمال أحد الأسباب الرئيسية لنجاحه، إذ أنه أثمر حواراً صريحاً بين الفريقين، ونقاشاً موضوعياً حفلت به مختلف الجلسات.

فقد أُنشئت مداخلات السادة الوزراء بالصراحة

وفي هذا السياق جاء "ملتقى القاهرة للاستثمار" مكملاً لزيارات الترويج التي أخذت تنظمها الحكومة المصرية على أعلى المستويات إلى أوروبا والخليج لعرض المخططات الجديدة وشرح الإصلاحات وتبيان الفرص المتاحة.

ثالثاً: المشاركة الواسعة

جاءت للمشاركة الواسعة في الملتقى لتعكس الاهتمام التامهي بفرض الاستثمار في مصر لا سيما من جانب قادة كيريات المجموعات الاستثمارية العاملة في قطاعات مختلفة، وكان ثمة حضور قوي للامعين الرئيسيين بدءاً من مجموعة الخرافي، ومجموعة دله البركة، وبيت التمويل الخليجي ومجموعة عارف الاستثمارية الكويتية، ومجموعة الزامل السعودية، وشركة إعمار الإماراتية، وشركة تنمية ومجموعة القدرة القابضة الاستثمارية وشركة داماك ولجماعة روتانا السياحية. وفي المجال المصري كانت هناك مشاركة للبنك الأهلي السعودي، وبنك الكويت الوطني والبنك العربي، وهي بنوك تحتل المراكز الأولى في بلدانها، إضافة إلى مشاركة العديد من المصارف العربية مثل مجموعة عوده - سادام ومجموعة بنك لبنان والمهجر، كما استقطب للملتقى شركة "اتصالات" الإماراتية إحدى أكبر الشركات العربية العاملة في قطاع الاتصالات المتقلة والتي فازت مؤخراً برخصة "المحمول" الثالثة في مصر. وكانت هناك مشاركة من بعض الهيئات والصناديق المالية العربية والإسلامية والمتعلقة في البنك الإسلامي للتنمية والمؤسسات التابعة له، وصندوق النقد العربي والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، والشركة العربية للاستثمار وغيرها. وفي المقابل كانت هناك مشاركة مصرية تمثلت بكيريات الشركات والمجموعات العاملة في معظم القطاعات الاقتصادية الرئيسية في مصر.



د. أحمد نظيف مماوراً الحضور



...وجمال مبارك

والمناطق الحرة سواء في مجال الترويج للمناخ والغرض في الداخل أو في الخارج، أو في مواكبة المستثمرين ومتابعة قضاياهم ومعالجة مشاكلهم. ولقد ثبت في هذا المجال ما قاله رئيس الوزراء د. أحمد نظيف عن الوزارة والهيئة بحيث تحولتا من كونهما سيفاً مسلطاً، إلى موئل وملاذ صديق للمستثمرين.

ومما لا شك فيه أن الوزارة والهيئة قد استقطبتا عدداً من القيادات الشبابية التي تتمتع بالكفاءة والخبرة والتي تصكّت من تأسيس مناخ ملائم للتفاعل مع المستثمرين وذلك بالتعاون مع الوزارات والإدارات الأخرى. ويقول وزير الاستثمار د. محمود محي الدين، وهو الوزير الشاب والديناميكي أنه أمكن في فترة قصيرة، إيجاد لغة مشتركة مع مجتمع الأعمال والاستثمار تركزت على الفعالية والوضوح والشفافية، حتى أن مبنى وزارة الاستثمار الجديد يعكس بدوره المناخ الجديد.

وفي هذا السياق، لا بدّ من التنويه بالتعاون الفعّال والخلص الذي قام بين الوزارة والهيئة من جهة وبين مجموعة الاقتصاد والأعمال من جهة أخرى بحال تنظيم الملتقى وتوفير شبل النجاح له وهذا التعاون لا بدّ أن يؤسس لعلاقة طويلة المدى تُسهم في عملية الترويج للاستثمار في مصر، وهي عملية مستمرة ومتنامية.

تبقى الإشارة إلى أن "ملتقى القاهرة للاستثمار" هو الأول من نوعه تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال في مصر. وكأي بداية، فإنها، وبمهما حققت من نجاح، تبقى بمثابة تأسيس لنجاحات أكبر، وخير دليل على نجاح الملتقى هو إعلان الجهتين المنظمين، الوزارة والمجموعة عن تنظيم الملتقى الثاني في أوائل ديسمبر 2007. فالعمل الناجح قابل للتكرار.

أخيراً، لا بدّ من توجيه الشكر لكل الذين ساهموا في إنجاح هذا الملتقى بدءاً من الرعاية المكرمة للسيد الرئيس محمد حسني مبارك وانتهاءً بمشاركة الرئيس د. أحمد نظيف ومروراً بالوزارة والهيئة وبكل الوزراء والمسؤولين النشيطين شاوكوناً وقبل كل شيء برجال الأعمال والمستثمرين الذين وفدوا من خارج مصر ليلتقوا بشركاء محتملين ويجدوا الغرض الواعدة أملياً أن يعود ويلتقي الجميع ثانية في العام المقبل إن شاء الله. ■

والوضوح والموضوعية، بحيث ركزت على الإصلاحات الحقيقية، كما أشارت في الوقت نفسه إلى الثغرات المتبقية والمعوقات القائمة... وإلى الجهود المبذولة من أجل معالجة هذه المشاكل. وقد عكس هذا التوجّه الموضوعي اطمناناً وثقة لدى المستثمرين الذين لسوا مدى الجدية لدى الجانب المصري، ومدى المصادقية والواقع أن اعتراف المسؤولين المصريين وعلى أعلى المستويات بوجود بعض المعوقات يشكل نهجاً مفيداً ومطلوباً.

وكان يظهر الفارق الكبير بين النصوص والنظريات وبين التطبيق على أرض الواقع. من هنا، فإن القيادة المصرية، أشارت بوضوح إلى استمرار وجود عراقيل تقف في وجه الاستثمار سواء لجهة التعقيدات الإدارية أو لجهة اللزاعات القضائية التي هي في طريق المعالجة، أو لجهة رخص البناء التي تنتظر صدور قانون حديث لبناء، فضلاً عن الإشارة إلى مشكلة التنمية البشرية وما تتطلبه من سياسات وإجراءات على مستوى مناهج التعليم الجامعي أو المهني. ومما لا شك فيه أن إقرار الحكومة بوجود هذه المعوقات والتحديات قد عزز الثقة بجدية الخطوات والسياسات الإصلاحية التي تقوم بتنفيذها.

سادساً: الفريق الوزاري

ومن الأمور الملتفة كان المستوى الرفيع للمخبرين الوزاري، فالوزراء المعنويون، يشكلون مع رئيس الوزراء فريق عمل متجانساً ومتكاملاً.

وجاءت طروحات الوزراء في الملتقى سواء عبر مدخلاتهم أو ترؤسهم الجلسات أو حواراتهم مع المستثمرين لذلك، أنهم جميعاً يهتمون بكفاءة علمية وعملية عالية كانت موضع ارتياح وتقدير من قبل المشاركين في المؤتمر. كما أظهر الوزراء قديراً كبيراً من النزاهة والإلزام بتفاصيل الأمور، انطلاقاً من حشمتهم العملي، وأدراكهم لهماجس ومتطلبات المستثمر، لا سيما وأن معظمهم تجارب ناجحة في القطاع الخاص.

سابعاً: مرجعية الاستثمار

أظهر الملتقى الدور الحيوي والحوري الذي تلعبه وزارة الاستثمار ومعها الهيئة العامة للاستثمار

معرض البحرين الدولي للتقنية Bahrain International Technology Exhibition

الجزء 2



في معرض البحرين الدولي للتقنية، ركنا الأولويات التي يركز عليها أرقى الصناعات العلمية في
مواكبها المرحلة الاقتصادية الحديثة. فمن هنا، نؤمن كافة التلميحات الاقتصادية التي تهم
صناعاتك واستثمارانك ونعني بكل ما يعزز مسوق الابتاحية و الأداء

المكرمون في ملتقى القاهرة للاستثمار



من اليسار: د. أحمد لطفى، د. محمود محي الدين، بدر ناصر الخرافي، الشيخ صالح كامل، نجيب ساويرس، محمد فريد خميس، هشام طلعت مصطفى، رؤوف ابوزكي ومايكل سبنسر



الشيخ صالح كامل يتسلم الجائزة

درجت مجموعة الاقتصاد والأعمال، ومنذ انطلاقها عربياً، تكريم بعض الرواد والقياديين العرب في مهادين الأعمال، وذلك بمنحهم جائزة "الريادة في الإنجاز" اعترافاً بدورهم على صعيد تنمية الاقتصادات العربية، وتحفيزاً لمؤسسات القطاع الخاص.

ومن هؤلاء الذين سبق تكريمهم، جلالة الملك عبد الله الثاني، الشيخ محمد بن راشد، دولة الرئيس الشهيد رفيق الحريري، الشيخ محمد أبا الخول، دولة الرئيس د.أحمد نضيف حينما كان وزيراً للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وعشرات من الشخصيات القيادية في المنطقة. وفي ملتقى القاهرة للاستثمار أختارت المجموعة خمس شخصيات قيادية كانت، ولا تزال، لها أدوار بارزة في مسيرة الحركة الاقتصادية والاستثمارية في مصر.

والمكرمون هم:

- الشيخ صالح كامل رئيس مجموعة بنه البركة، رئيس مجلس إدارة الخرفة الإسلامية للتجارة والصناعة
- ناصر الخرافي رئيس مجموعة شركات الخرافي الكويتية، وقد تسلم الجائزة نيابة عنه نجله بدر الخرافي
- نجيب ساويرس رئيس مجموعة أوراسكوم تليكوم المصرية
- هشام طلعت مصطفى رئيس مجموعة طلعت مصطفى المصرية (TMG)
- محمد فريد خميس رئيس مجموعة الشرقيون Orientals



تحيي سايويس ينسم جاريه



بدر ناصر الفخراي (الثالث من اليسار) بعد تسلمه الجائزة



... ومحمد فريد خميس



... وهشام طلعت مصطفى

اللقاء الاقتصادي المصري - اللبناني



من اليمين: محمد الزعترى، غازي ناصر، غازي قريطم، د. نجاد شعراوي، إدمنون جريصاتي، وفؤاد حدرج

د. الياس غنطوس الأمين العام للاتحاد العام للتجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية. تعاقب على الكلام خلال اللقاء د. نجاد شعراوي الذي أمل أن يتجاوز اللبنانيون الأزمة السياسية الحاصلة، وغازي قريطم الذي شدد على أهمية وضروة تطوير وتعزيز التبادل التجاري بين البلدين بما يتناسب وعمق العلاقات القائمة. فيما أشار مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي إلى التعاون القائم بين البلدين لجهة الاستثمارات اللبنانية والتواجد المصري اللبناني في مصر. ولغت وفؤاد حدرج إلى انتهاء اللوائح السليبية بين البلدين طالبا مراجعة الجمعية عند بروز أية عراقيل أو صعوبات.

وفيما رأى المشاركون أن حجم التبادل التجاري لا يرقى إلى الأرقام المرجوة، انغذوا في ضوء الاقتراحات التي تضيمنتها مفكرة غرفة بيروت، القرارات التالية: أولاً، نوه المجتمعون بقرار السلطات المصرية تمديد الجهة الرسمية المصرية لإصدار شهادات المطابقة وتمنوا دعوة جهتي الاعتماد في كل من لبنان ومصر للاجتماع بالقرب وقت ممكن لوضع الآلية التنفيذية لإصدار شهادات الاعتماد.

ثانياً، دعا المجتمعون السلطات المختصة في كلا البلدين للإسراع في اعتماد ما تم الاتفاق عليه بالنسبة لدلالة المنشأ وفق اللوائح السليبية التي تم الاتفاق بشأنها بين السلطات الجمركية في كل من مصر ولبنان. ثالثاً، قرر المجتمعون تأليف لجنة متابعة من ثلاثة أعضاء من الجانبين مهمتها،

— متابعة تنفيذ الاتفاقات النافذة والعمل على إبرام مشاريع الاتفاقات الناجزة

ب- درس الوسائل الكفيلة بتنمية التعاون الاقتصادي والتبادل التجاري من خلال تعاون رجال الأعمال من كلا البلدين وتقديم اقتراحاتها خلال مهلة اقصاصها ثلاثة أشهر من تاريخه تمهيداً لعقد اللقاء الاقتصادي المصري اللبناني الثاني في موعد يتفق بشأنه لاحقاً بين الجهتين بعد استلام تقرير لجنة المتابعة. ■

على هامش ملتقى القاهرة للاستثمار، انعقد في القاهرة اللقاء الاقتصادي المصري - اللبناني بناءً على رغبة مشتركة لجمعية الصداقة المصرية - اللبنانية لرجال الأعمال وغرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان، فيما تولت غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان تنظيم وفد رجال الأعمال اللبنانيين الذي ضم نحو 50 مشتركاً.

رأس اللقاء عن الجانب المصري د. نجاد شعراوي، وعن الجانب اللبناني غازي قريطم رئيس غرفة بيروت، محمد الزعترى رئيس غرفة صيدا والجنوب، إدمنون جريصاتي رئيس غرفة زحلة والبقاع، محمد ليع نائب رئيس غرفة بيروت. كما شارك في اللقاء رئيس مجلس الاقتصاديين اللبنانيين سمير رحال.

أما عن الجانب المصري فششارك وفد موسع في مقدمته أعضاء مجلس الإدارة السادة: غازي ناصر نائب الرئيس، السفير حسن شاش الأمين العام، المهندس سمير فهمي أمين الصندوق، المهندس فتح الله فوزي مستشار المجلس، وفؤاد حدرج رئيس لجنة العلاقات الاقتصادية المصرية اللبنانية، المهندس ميازي السعدي، خالد حجازي رئيس لجنة الإعلام، وكريم خليفة رئيس لجنة العلاقات والتنظيم. وإلى ذلك شارك في اللقاء



من اليمين: أحمد خطيط، محمد ليع، سمير طويلة، رياض الدريس، صائق الصباح، محمود مطر، وعادل أبو حبيب



شركة الزامل للصناعة والاستثمار تعرّز أدائها مع HP. مزودات HP Integrity Servers وأنظمة التخزين HP StorageWorks

"سمح اعتماد حلول HP المتقدمة في تطوير البنية التقنية و تخفيض التكلفة الكلية مما ساهم في إتاحة الفرصة لنا للتركيز على دعم عمليات التوسع المتزايدة التي تقوم بها الشركة مع ضمان أعلى درجات الأداء و الأمان للبنية التحتية" - زكي صباغ

زكي صباغ
رئيس قسم تكنولوجيا المعلومات
شركة الزامل للصناعة والاستثمار



شركة الزامل للصناعة والاستثمار
Zamil Industrial Investment Co.

لمعرفة كيف بإمكان HP تزويدك بحلول متكاملة لأعمالك،

إضغط: www.hp.com/me/itsolutions

للمزيد من التفاصيل حول حلول HP المقدمة لشركة الزامل إضغط:
www.hp.com/me/ss-zlzc



الكلفة الاقتصادية للخوف

بيروت - سعيد أبوزكي

المتابع الناقذ للاقتصاد العالمي يعلم جيداً أنَّ الخوف لم يعد لاعباً هامشياً يقود بين الحين والآخر "أوركسترا" مزعجة تضرب قطاعاً إنتاجياً مزدهراً هنا أو اقتصاداً منتعشاً هناك، بل أصبح عامل عبث يخلخل بُنى الاقتصاد العالمي ويهدد استقراره ونموه المستقبلي، يحاول هذا المقال تظهير الحجم الحقيقي لعامل الخوف في الاقتصاد العالمي المعاصر عبر تقديم عرض تحليلي شامل لعدد من تأثيراته الاقتصادية - تلك التأثيرات التي كانت حتى كتابة هذا المقال تعالج بالتجزئة.

خوف بالجملة

اليوم، لم يعد في الإمكان الوقوف عند هذه المعالجة "الكلاسيكية" لتأثير الخوف على الاقتصاد، في العقدين الماضيين، طرأت تغيرات خطيرة على العالم مدّت الخوف بزخم كبير من القوة وطوّرت من إمكاناته الهائلة على الاقتصاد وعقدتها. تكاثرت الأسباب وراء ذلك، إذ توجد اليوم منابع غزيرة للخوف: الصراعات الدولية (خصوصاً بعد أن اكتسبت آلة الحرب قوة تدميرية ماثلة اختبر بعضها في أفغانستان والعراق وأخيراً في لبنان)، الإرهاب المولم، انتشار أسلحة الدمار الشامل، تفشي الأوبئة العديدة، الاحتباس الحراري وتداعياته على مستقبل الإنسان على الأرض، التناقض المستمر للموارد الطبيعية "النامحة" الخ... إلخ. كثرة هذه الأسباب وتزامنها رفع بشكل كبير من منسوب الخوف في عالمنا اليوم، وبالتالي من آثاره الاقتصادية.

ابتكارات الخوف

القناة الأكثر وضوحاً لتسرب هذه المخاوف إلى الاقتصاد هو قطاع التأمين والخوف كان مبرراً لوجوده في البدء. اليوم، بات التأمين يغطي معظم حلقات السوق، تأمين وحدات الإنتاج، والتخزين، والنقل على أنواعه الخ. وأصبحت كلفة التأمين جزءاً مهماً من الكلفة الثابتة للإنتاج. كل تلك الحلقات أصبحت أمداداً محتملة للهجمات الإرهابية، ولعوامل الطبيعة التي تزداد قسوة بسبب التدهور البيئي المتزايد. تتفاعل شركات التأمين مع كل هذه المخاوف بزيادة "علاوة مخاطرة" على تعويضاتها بحسب تقديراتها لمستوى المخاطر الموجودة وجتبتها. بعد الموسم الكارثي للأعاصير في خليج المكسيك عام 2005 (أشدها تدميراً، كاترينا، ريتا، ويلما...)، بدأت شركات التأمين مراجعة تقييمها للمخاطر التي يشكلها التدهور البيئي الحاصل. كذلك أدى استهداف ناقلة النفط الفرنسية ليمبورغ قبالة الشواطئ اليمنية العام 2002 ومن ثمّ الغزو الأميركي للعراق في السنة التالية، والتي رفعت - من احتمال استهداف الإرهاب لناقلات نفط أخرى - بشركات التأمين إلى رفع علاوة التأمين ضد المخاطر على السفن

هل ترى رابطاً مشتركاً بين الأسماء التالية: القاعدة، أنفلونزا الطيور، التسونامي، إعصار كاترينا، القنبلة الكورية الشمالية، أنثراكس؟ إنها العناصر الجديدة للخوف! وهي أيضاً جغرافيتها المتوسعة باستمرار. هذه الأشياء الثقيلة الظلّ للخوف العولم باتت تجثم على قلب الاقتصاد العالمي بعد أن تمددت لتحتل مساحات أوسع من وعينا للحاضر والمستقبل. إنّ

الخوف ليس غريباً عن التحليل الاقتصادي، فالخوف (وترجمته الاقتصادية العملية، التحوط من المخاطر) هو مكون مهم من مكونات عقلانية الإنسان "المادية" التي بُنيت عليها نظرية العرض والطلب - النظرية الأهم في حقل الاقتصاد الجزئي microeconomics. عندما يسود الخوف في سوق إحدى السلع يطرأ تعديل جذري على سلوك المستهلكين يغير طبيعة الطلب على هذه السلعة، فينتج عن ذلك مستويات جديدة من الأسعار لكميات الطلب القديمة - إنها أبجديّة السوق. عندما شرح لنا دكتور الاقتصاد هذه النظرية كان للثلث الأقرب إلى أذهاننا يومها ما سبّبه الذعر من مرض جنون البقر على الطلب العالمي على لحوم الأبقار. هذا التأثير السلبي للخوف على قوة الطلب على السلع في أسواق جزئية يتحوّل في نظرية الاقتصاد الكلي إلى عامل ضاغط على الطلب الكلي على السلع والخدمات في اقتصاد يسوده الخوف، والمثلّ "العربي" الأقرب إلينا هو التباطؤ الاقتصادي الذي تسبب به ابتكاش الطلب الكلي في اقتصادات دول الخليج العربي نتيجة التخوف من نتائج الغزو الأميركي للعراق في العام 2003.



إعصار كاترينا: شركات التأمين تعيد تقييم مخاطر التدهور البيئي

التي تتوقف في موانئ اليمن (0,4 في المئة من السعر السوقي للناقلات- علاوة إضافية)، وموانئ خليجية قريبة من بؤرة التوتر في العراق (مثلاً: 0,1 في المئة علاوة إضافية على السفن المتوجهة إلى الكويت).

عين لا ترى، قلب لا يوجع

من جهة أخرى، جاءت ثورة الاتصالات لتزيد الحال تعقيداً عبر تفعيل وسائل الإعلام وعولمتها. لم تكن ظاهرة عادية أن يشاهد معظم العالم عبر البث "المباشر" لحطات الأخبار

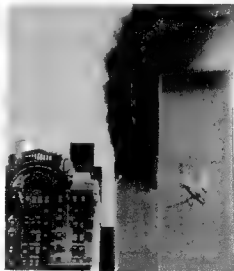
لقد ضاق فعلاً هامش "الحلية" واتسع هامش "العالية" والاستفيد الأكبر... الخوف

تحول الخوف مرضاً وراثياً في جسم الاقتصاد العالمي

الأمريكي للعراق وغيرها من الأزمات العالمية شعورنا بأننا في قلب الحدث بعد أن دخلت عروض الخوف المحيطة و"الحقيقية" إلى بيوتنا. إن انتقال المعلومات بالسرعة الخارقة عبر الفضائيات والإنترنت عمق من شعور سكان الأرض بارتباط مصائرهم ببعضهم البعض، وبالقالي زاه من حساسيتهم تجاه الأزمات مهما امتدت بطابع إقليمي. لقد أصبح خبر "حلي" أو "إقليمي"، مثل اندلاع حرب صوم (يوليو) بين إسرائيل وحزب الله، أحد العوامل التي تضعف ثقة المستهلكين في بريطانيا والولايات المتحدة. لقد ضاق فعلاً هامش "الحلية" واتسع هامش "العالية"، والاستفيد الأكبر... الخوف.

جينات الخوف

هل أصبح الخوف مرضاً "وراثياً" في جسم الاقتصاد العالمي؟ الجواب الذي قد يفاجئ الكثيرين هو



الفضائيات الإخبارية: عروض العنف تدلح "حيلة" إلى البيوت

"نعم". إن التغييرات التي طرأت على بنية الاقتصاد العالمي المعاصر جعلت منه أكثر عرضة لتأثيرات الخوف، وأهم هذه التأثيرات: 1- التشابك البالغ التعقيد والتجزؤ بباطور بين العناصر والأجزاء المختلفة للاقتصاد العالمي (أكانت دولاً أو قطاعات إنتاجية) نتيجة طوفان العولمة بعد انتهاء الحرب الباردة؛ 2- الازدياد الكبير والمتسارع لحصة قطاع الخدمات (الأكثر حساسية للخوف) في الاقتصاد العالمي (خصوصاً في الدول الصناعية المتطورة التي تشكل الحصة الأكبر من الإنتاج العالمي)؛ 3- ازدهار الأسواق المستقبلية وتوسع نطاق أعمالها وحجم نشاطاتها.

عابر للقارات

وخير مثال على السبب الأول -أي التشابك الاقتصادي- تأثير البيانات الإحصائية الدورية الصادرة في الولايات المتحدة (مثل ثقة المستهلكين، مستوى التضخم، العمالة، أو الإنتاجية) على حركة أسواق المال في أوروبا وشرق آسيا والعكس. كيف يؤثر ضعف ثقة المستهلكين في الولايات المتحدة على أسواق الأسهم في تلك الاقتصادات عبر قناة الخوف؟

إن ضعف ثقة المستهلكين في الولايات المتحدة يئثر بانكماش الطلب الكلي على السلع والخدمات، ومنها بالطبع السلع المستوردة. غير أن انخفاض واردات الولايات المتحدة يعني انخفاض صادرات شركائها التجاريين، ويولد خوفاً من احتمال تباطؤ النشاط الاقتصادي في تلك الدول وبالتالي انخفاض أرباح الشركات العاملة فيها؛ فيترجم ذلك ب موجة خوف في أسواق الأسهم تضغط على أسعار أسهم الشركات المحلية وتدفعها إلى الانخفاض. وشيء من هذا القبيل حصل فعلاً في شهر أكتوبر الماضي، إذ تسبب ظهور بيانات اقتصادية غير مشجعة (معدل تضخم أعلى من المتوقع متزامناً مع انخفاض الإنتاج الصناعي) إلى مخاوف على الضفة الشرقية للمحيط الأطلسي حيث فقدت مؤشرات الأسهم الأوروبية 1 في المئة أو أكثر من قيمتها في ختام تعاملات اليوم الذي صدرت فيه تلك البيانات؛ في الحقيقة، إن كل تغيير سلبي في أحد الاقتصادات الكبيرة سيخلق موجة متكاملة وواسعة النطاق من التأثيرات المبنية على "الخوف" في الاقتصاد العالمي. إنها سلبية العولمة، إذ إنه كما توجد إيجابيات كثيرة لزيادة الاندماج الاقتصادي للدول على مستوى العالم، توجد أيضاً سلبيات يضاعف وقعها فزاعات الخوف المتزايدة.

"سارس": عولة وخدمات

وبالعودة إلى الجينات، قد تكون النتائج الاقتصادية لتفشي وباء السارس (SARS) مطلع العام 2003 على اقتصادات شرق آسيا هي المثال الأفضل لإظهار تأثير ازدياد حصة قطاع الخدمات من الناتج العالمي في تقوية عامل الخوف. فقد ساهم أحد طواير العولة، وهو الانتفال السريع والضمخ للبشر بين الدول والقارات عبر خطوط النقل الجوية، بتفشي "السارس"

بالعربي...

نحن بحاجة أن نسمع هذه الرسالة جيداً في العالم العربي، وأن نأخذها في الاعتبار عند هندسة خطط التنمية، إذا ما أردناها مستدامة. إن المنطقة اتصفت طوال العقود الماضية بعدم الاستقرار، ويبدو أن الأمر لن يتغير كثيراً في المستقبل، وبالتالي يجب ألا نتركز خطط التنمية على قطاع الخدمات (كما يحصل الآن في كثير من الدول العربية) وخصوصاً السياحة، وهي الأكثر تأكراً بالخوف وعدم الاستقرار. المطلوب تنويع قاعدة الاقتصاد وتدعيم بنيتهم بقطاعات إنتاجية أكثر ثباتاً واستقراراً (الصناعة مثلاً) وأكثر مناعة تجاه الخوف، يمكنها الأضرار في هذه البيئة المضطربة وتأمين قارب أمان للاقتصادات في حال هبت العاصفة.

صناديق الخوف

ومن التغيرات البنيوية التي شهدتها الاقتصاد العالمي في العقود الماضية، والتي ساهمت أيضاً بتشريع أبوابه لحواصف الخوف، ازدهار الأسواق المستقبلية للسلع والأوراق المالية والعمليات وتنويع نطاق عملها وحجم نشاطها. ومن الطبيعي عند معالجة تأثير عامل الخوف في الاقتصاد المعاصر، الحديث عن طبيعة الدور الذي تلعبه الأسواق المستقبلية، فالخوف في صلب عمل هذه الأسواق التي تحكمها التوقعات والهواجس، وهو من العوامل الرئيسية التي تحدد قيمة العقود الآجلة التي يتم تداولها فيها. تنحصر في هذه الأسواق مؤسسات مالية متخصصة تُعرف بصناديق التحوط (Hedge Funds). كانت الوظيفة المبدئية لهذه الصناديق تقديم حلول مالية لأصحاب الأعمال والمستثمرين تخفف من خسائرهم الناتجة عن تقلبات الأسواق، الأمر الذي يفترض به أن يشعس استقراراً أكبر في الاقتصاد عموماً. غير أن هذه الصناديق انقلبت على وظيفتها المبدئية، وحولتها من "التحوط" من المخاطر وتقلبات السوق إلى استغلالها لتحقيق أرباح رأسمالية خيالية عبر المضاربات.

كوني، هل تكون؟

يعتقد بعض المطلقين أن الأسعار الآجلة التي تحددها صناديق التحوط تعد تحلياً فقط للتقديرات "الأكثر دقة" للمستويات الحقيقية للأسعار في المستقبل، بل أصبحت إحدى العوامل الرئيسية التي تدخل في تركيب هذه الأسعار.

هل يمكن لهذه الصناديق أن تؤثر فعلاً على أسعار السلع في المستقبل؟ على الأقل، ممكن. فإذا قررت صناديق التحوط شراء آجلة بأسعار أعلى كميّة ضخمة من النفط بعمود شراء آجلة بأسعار أعلى من المستوى الحالي، متوقعة أن يرتفع السعر في وقت استحقاتها أكثر من السعر المتفق عليه مسبقاً في هذه العقود (go long)، سيكون لها على الأرجح ما تريد. إذ إن الحجم الضخم لتدخلها في السوق الآجلة سيكون له وقع في السوق وسيُدفع الأسعار إلى المستوى الذي "توقّعت". الأمر الذي يمكنها عندئذ من بيع هذه الكميات



الكلمات أو التزام البيت: الخوف من عدوى "سارس" يفتح التواصل البشري

في أكثر من 24 دولة في آسيا والأميركتين وأوروبا وأستراليا بعد أسابيع قليلة من إعلان الصين رسمياً عن تفشي الوباء داخل حدودها. فكما تنقل الطائرات الركاب والبضائع من قارة إلى قارة في ساعات معدودة، كذلك تنتقل الأوبئة.

غير أن ظاهرة "سارس" أبرزت خطراً بنيوياً آخر في الاقتصاد العالمي، فعلى الرغم من انطلاق الوباء من جمهورية الصين الشعبية وتسجيلها أعلى نسبة إصابات في العالم (5327 دون منهم 349)، إلا أنها كانت من أقل الدول التي تكبدت خسائر اقتصادية بسبب تفشي الوباء فيها. فإلى جانب ميزة الحجم الكبير للاقتصاد، كان هناك سبب أهم ساعد على تخفيف آثار الوباء على الاقتصاد الصيني وهو حجم قطاع الصناعة (وهو قطاع لا يتأثر بقوة بالخوف من الوباء)، والذي يشكل نحو 53 في المئة من الناتج المحلي الصيني، مقابل 33 في المئة فقط لقطاع الخدمات الأكثر تأثراً بموجة الذعر من الوباء. في المقابل كان تأثير انتشار "سارس" في هونغ كونغ (9 في المئة قطاع الصناعة، 90 في المئة قطاع الخدمات) وتايوان (26 في المئة قطاع الصناعة، 72 في المئة قطاع الخدمات) وسنغافورة (34 في المئة قطاع الصناعة، 66 في المئة قطاع الخدمات)، حيث قطاع الخدمات يشكل النسبة الأكبر من الناتج المحلي، أشد إيلاماً ووقفاً.

لحسن حظ العالم، لم يمتد "سارس" طويلاً، وكما في ظهوره، اختفى "سارس" بشكل غامض بعد تطويقه بالإجراءات الوقائية التي اتخذتها الدول؛ إلا أن الرسالة واضحة، كلما انمازت بنية الاقتصاد العالمي نحو قطاع الخدمات ضعفت مناعته تجاه عبث الخوف وأصبح فيرسه أسهل لغزواته، وتحول اقتصاداً أقل استقراراً.

كلما انمازت بنية الاقتصاد العالمي

نحو قطاع الخدمات ضعفت

مناعته تجاه عبث الخوف

المطلوب عربياً تنويع قاعدة الاقتصاد

وتدعيم بنيته بقطاعات إنتاجية

أكثر مناعة تجاه الخوف



PIAGET

PIAGET POLO LADIES' MODEL
WHITE GOLD CASE, SATIN-FINISH DIAL
100% AUTOMATIC POLO MANUFACTURE MOVEMENT
72 HOUR POWER RESERVE, JEWEL-SET

PIAGET POLO LADIES' MODEL
WHITE GOLD CASE, SATIN-FINISH DIAL
100% AUTOMATIC POLO MANUFACTURE MOVEMENT

بوتيك بياجيه دبي: أحمد صتيقي ولولده، مركز وافي، ٤٠ ٤٤٤ ٤٤٤ - أبو ظبي: مجوهرات المنارة، شارع حمدان، ٦٦٦ ٦٦٦ - البحرين: بيهياني إيشوان، مجمع شيد إيشوان التجاري، ١٢٢، ١٧٥٤ - الكويت: مراد يوسف بيهياني، مجمع الصالحية، ١٩٠٧ / ٦٤٢ ١٩١٥ - الرياض: داسان، المعرض المميز، شارع العليا، مقابل برج الملكة، ٢٢٤٧ ٢٢٤٦ -

الإمارات العربية المتحدة: دبي: أحمد صتيقي ولولده، ٩٠٩ ٢٥٥ - أبو ظبي: مجوهرات المنارة، ٧٥٧٥ ٦٤٥ - العين: مجوهرات المنارة، ٨٦٠٠ ٢٢٦٦ - قطر: الدوحة، الفردان، ٤٤٠٨ ٤٤٠٨ - مسقط: كهجي رادمان، ٢٣١٧ ٢٣١٧ - الكويت: مراد يوسف بيهياني، ١٩٠٧ / ٦٤٢ ١٩١٥ - المملكة العربية السعودية: الرياض: إيثت للسلع، والمجوهرات (المصنعي)، ٢١١٨ ٢١١٨، جدة: إيثت للسلع والمجوهرات (المصنعي)، ٢٢٧٨ ٢٢٧٨، الخبر: الكويسي، ٢٢٢٢ ٢٢٢٢ - سوريا: دمشق، مرجان للتجارة، ٦٠٦٠ ٢٢١٨ - الأردن: ميثان، عالم راما السويسري، ٢٤١٧ ٢٤١٧ - لبنان: بيروت، كاندان، ١٤٤ / ٢٢٢ ١٤٥٥، ودمع مراد، ٢٢٢ ٢٢٢ - إيران: طهران، سارمان، ٢٢٦١٢٧٥٢ - تركيا: إسطنبول، سونزا، ٢٢٢ ٢٤١ -

بازيد من المعلومات الرجاء الاتصال على: ٤٢٠ ٤٢٠ ٤٧١

www.piaget.com

القابل ضاعفت أسعار النفط المرتفعة مداخل الدول المستوردة للنفط، الأمر الذي ساعدها على تحسين أداء اقتصاداتها وتفعيل خطط التنمية فيها. ولكن الحجم الكبير للاقتصادات المستهدفة للنفط يرجع كفة النتائج السلبية على مستوى العالم، في كل الأحوال، بات التضخم أحد الأدوات الإضافية المتوفرة بيد الخوف، بعد أن أصبح التخوف من تقلص عرض سلعة ما يؤثر في الأسواق بقوة لا تقل كثيراً عن تأثير حدوث هذا التقلص فعلاً.

مقارقات مستقبلية

من المعلوم أنَّ الخوف يدخل أيضاً في تحديد معدلات الفوائد الدائنة عبر "علاوة المخاطر". وفي كثير من الأحيان تضطر اقتصادات أو قطاعات إنتاجية بحاجة إلى موارد مالية إما لإنقاذ وضعها أو تطوير نشاطها إلى تحمل فوائد أعلى بكثير من مستويات السوق بسبب هامش المخاطر العالي الذي يحيط بها (لبنان مثلاً) - هذا إذا تمكنت من الحصول على قروض بالأسل. ولكن، لن أطيل الشرح في هذا الموضوع لأنه أصبح معلوماً للجميع اليوم. بل سأعرض لتأثير مختلف للخوف على مستوى الفوائد قد تكون له آثار سلبية أكثر وقعا في المستقبل. في العامين الماضيين، بدأ بعض المحللين يتوجسون من الدور السلبى الذي تلعبه المعدلات المنخفضة للفوائد طويلة الأجل، والمستندة إلى سلّة من المخاوف، بتغطيتها لكثير من الاختلالات الهيكلية في الاقتصاد العالمى، وبالتالي المساعدة في تفاقم خطرهما على استقراره. أظهرت دراسة أصدرها صندوق النقد الدولي العام 2005 أن الانخفاض المستمر لمعدل الفوائد طويلة الأجل هو المسؤول الرئيسي عن الضغوط التضخمية التي تتعرض لها اقتصادات العالم، إذ إنه يتسبب بثلاثة أرباع أو أكثر من مجمل ارتفاع الأسعار؛ إنها قصة غريبة فخيرنا كيف يمكن التخوف من مستقبل قائم أن يؤدي إلى تحويل الحاضر قاصداً كيف ذلك؟

الخوف على المستقبل، أو منه؟

تسيطر في الأسواق العالمية (خصوصاً الولايات المتحدة) توقعات تشاؤمية بالنسبة لمستقبل الاقتصاد العالمى، تتقوى باستمرار من المخاوف المتزايدة من ازدياد الهجمات الإرهابية، وانتشار أسلحة الدمار الشامل والأوبئة القاتلة، ومن اختلالات الاقتصاد ذاته (العجز القياسي والمتنامي لميزان المدفوعات الأمريكى). وتتعمق هذه التوقعات حول احتمال أن يكون الاقتصاد العالمى في المستقبل أمام خيارين؛ إما أن ينمو ببطء أو ينكمش، وبالتالي الحاجة إلى سياسات نقدية توسعية، أي مستويات فوائد منخفضة، تُعشش الاقتصاد عبر دفع الطلب الكلى إلى الارتفاع؛ ما يترجم في السوق لمستقبلية للقروض مستويات منخفضة للفوائد الآجلة.

أكثر من يساطك...

غير أن استمرار انخفاض الفوائد الآجلة يضغط بدوره على مستويات الفوائد العالية ويطبقها في مستويات منخفضة، الأمر الذي يشجع المستهلكين

بهاشم سعوي إيجابى يكفل لها مع الحجم الضخم للمبيعات أرباحاً طائلة. إذ، يوجد لدى هذه الصناديق فعلاً هامش لا بأس به من القدرة على التأثير على الأسعار المستقبلية عندما يتحرك نشاطها في الاتجاه نفسه - الأمر الذي لا يحصل دائماً.

مكبرات صوت

وعلى الأرجح، هذا ما حصل فعلاً خلال السنوات الثلاث الماضية في أسواق النفط العالمية، حيث انهم كثير من المحللين، الأوروبيين خصوصاً، هذه الصناديق بالوقوف وراء الارتفاع السريع والقياسى لأسعار النفط خلال تلك اللفة. فقد خلصت دراسة أوروبية صدرت العام الماضي أنَّ مضاربات صناديق التحوط في سوق النفط العالمية قد تكون وراء إضافة نحو 20 دولاراً أميركياً على سعر برميل النفط خلال العام 2004 ومن الملاحظ أن هذا الرقم قريب من علاوة المخاطر التي تقدرها معظم وحدات الأبحاث في شركات النفط العالمية بنحو 15 دولاراً أميركياً. وهذا ليس بغريب، ولا خلاف عليه، فالتقانة التي تُصوّر عبرها المخاوف "المبرزة" وغير "المبرزة"، محوّلة إياها إلى دولارات إضافية في سعر برميل النفط، هي الأسواق المستقبلية. ومن المعلوم أن المخاوف المتزايدة من انقطاع إمدادات النفط في الشرق الأوسط كانت من الأسباب الرئيسية وراء الانتعاش القياسي لأسعار النفط في الأعوام الماضية، للمشكلة، وهنا نقطة الخلاف، أنَّ كثيرين يعتقدون أن مضاربات صناديق التحوط ضخّمت أثر هذه المخاوف على أسعار النفط، وتسبّبت في ارتفاعها إلى مستويات لا يمكن تبريرها "بأساسيات" الصناعة.

لقد أصبح الخوف الآن "مكبرات صوت". وقد تسبّب الارتفاع القياسي لأسعار النفط بضغط تضخمي أثرت سلباً على نمو الاقتصاد العالمى. في



الأسواق المالية: الخوف أقدم اللاعبين

THE QUIET REVOLUTION

The summit of watchmaking mechatronics.

SEIKO Spring Drive is launched at the 2005 Baselworld Exhibition. It is a revolutionary new movement that is based on a mainspring, the foundation of all mechanical watch technology, but it uses an entirely new system for time regulation, delivering one second per day accuracy, and, uniquely, glide-motion hands that express the continuous, even motion of time.

Twenty eight years in the creation.

The idea was conceived in 1977 by a young engineer at SEIKO's facility in Suwa, Japan. He dreamed of a high quality mechanical watch with accuracy 10 times greater than any available; he called his vision the 'everlasting watch'. By 1982, his dream was a patent, and a first prototype. By 1998, the many technology challenges had been overcome and a working sample was shown at the Basel Fair. Today, the dream becomes a market reality.

Manufacturing craftsmanship.

To realise the Spring Drive dream, all SEIKO's skills in high-grade mechanical watchmaking are deployed. All 276 components are built in-house and each watch is hand assembled in Suwa by only SEIKO's most skilled craftsmen and women. At the heart of Spring Drive are unique key innovations.



One-way motion. Spring Drive does not have an escapement, so that all the motion within the movement is in one direction. This allows the hands to move with the unique glide-motion. Spring Drive is the only watch in the world to express the continuous, even motion of time.

SEIKO

SPRING DRIVE

www.seikospringdrive.com

Available at:

Saudi Arabia: Al-Husaini Trading Company Showroom, Jeddah, Tel: +966 2 6604658 UAE: The Watch House, Bur Juman Centre, Dubai, Tel: +971 4 3526695
Al Futaim Watches, Mail of the Emirates, Dubai, Tel: +971 4 3410354 Lebanon: Codrans, Beirut, Tel: 961 | 975333

بالضربة القاضية!

هذه بعض فصول قصة الخوف في الاقتصاد العالمي. فدراسة عامل الخوف في الاقتصاد موضوع صعب وشديد التعقيد، ويستحيل مصره بمقال؛ ولكن هذا لا يبرر إغفالها أو إهمالها. إن أمر عرضناه قد يكون أهم التعديلات التي أضفيت على "قوة" و"فاعلية" عامل الخوف في الاقتصاد، ولكن تبقى هناك قنوات وتأثيرات كثيرة بحاجة أيضاً إلى دراسة وتأمل، لا يسمح المجال لعرضها.

ماذا يعني أن يضرب الخوف من ركوب الطائرات بعد أحداث 11 سبتمبر قطاع النقل الجوي العالمي ضربة كادت تطيح به؟ لقد فُتِرت المنظمة العالمية للنقل الجوي "إياتا" أن خسائر شركات الطيران منذ هجمات 11 سبتمبر بلغت حتى عام 2006 نحو 40 مليار دولار أميركي؛ وكان قد أعلن عدد من شركات الطيران الكبرى إفلاسها بعد الشهر قليلة من وقوع تلك الهجمات، واضطرت الحكومات أن تتدخل لإنقاذها. كما أن نشاط قطاع الطيران يعتمد بشكل كبير على حركة السياحة العالمية، وقد تلقت تلك أيضاً ضربات موجعة بسبب الـ "سارس" والتسونامي والهجمات الإرهابية في الشرق الأوسط، فزادت معاناة المسابحة من مصائبها، باختصار، هل يمكن تصوّر اقتصاد عالمي معاصر من دون قطاع نقل جوي مذهر؟ ماذا يخلّ بالعالم؟

من جهة أخرى، هل يقدر عالم تشتت فيه الضغوط الديموغرافية وتنتشر الهجمات وزداد أن يتحمل ضرب قطاعي البقر والدجاج - وهما من مكونات الأمن الغذائي لكثير من الدول - بسبب الخوف من الإصابة بجنون البقر وأنفلونزا الطيور؟ وماذا لو تكررت "هجمة" الأنثراكس بسلاح كيميائي أو بيولوجي أشد فتكاً وضرب قطاع البريدة هذه احتمالات لا تقل خطورة، خصوصاً أن الإرهاب يتقصد علناً استهداف القطاعات الاقتصادية الحيوية لتكون ضربه أكثر إيلاً وتأثيراً، ما يجمع كل هذه القطاعات الحيوية أنها شديدة التحسس للخوف. إذ إن وقوع حادث دراماتيكي "مفزع" في إحداها قد يؤدي عبر الخوف من تكراره إلى توجيه ضربة قاضية إلى استمرارية ذلك القطاع، الأمر الذي سيكون له تأثيراته السلبية على الاقتصاد العالمي بركته.

لا يهدف هذا الكلام إلى زيادة "الخوف" من "عامل الخوف" بل لتظهر مدى إحكام الخوف قبضته على مستقبلنا الاقتصادي، وزيادة التنبيه إلى خطورة إهماله، وخصوصاً إهمال مصاره. اعتقد أننا اليوم بحاجة ماسة إلى زيادة مناعة الاقتصاد العالمي تجاه "عامل الخوف" وإيجاد الطول الجفيرة التي تكفل التخفيف من أضراره السلبية. غير أن أول الطريق إلى التغلب على خطر ما هو فهمه ومعرفته كمكان قوته وضعفه ومن ثم درس سبل مواجهته. ولخافة، أن كثيراً من مصادر ومكان قوة الخوف هي من صنع الإنسان وفي يده تغييرها، ومهاجيت ذلك كلمات معروفة: السلام، التنمية الاقتصادية للدول النامية، الحد من انتشار أسلحة الدمار الشامل، الحفاظ على البيئة، تنظيم الأسواق لتصبح أكثر استقراراً (من دون العودة إلى الانغلاق)، بل التحريض للغرور والمنظم وترشيد استخدام الموارد الطبيعية، الخ. ■



الثلاوثا الطيور: قطاع الدواجن كان يذعن في مقابر الطيور الجماعية

والمستثمرين على الاستدانة بشكل مغرط متشجعين بالثمن القليل للسيولة التي يحصلون عليها. وقد ساهمت المستويات المنخفضة للفوائد عموماً بتعمول سلوك استهلاكي قوي ساعد في نمو كثير من الاقتصادات الكبرى وعلى رأسها الولايات المتحدة. إلا أن هناك جانباً سلبياً أيضاً لهذه الظاهرة. فالافتراض للخطر يزيد من اختلال ميزانيات الأسر والحكومات ويجعلها أقل مناعة في مواجهة الصعوبات الاقتصادية المحتملة. ومن هنا، جاء تحذير صندوق النقد الدولي في سبتمبر الماضي من مخاطر ارتفاع عجز ميزان المدفوعات في الولايات المتحدة على استقرار الاقتصاد العالمي. فالولايات المتحدة، حكومة وأسر، تمتص أكثر من ثلثي المدخرات العالمية!

راحت السيكة...

ولكن، ماذا لو اطمأن المتعاملون في الأسواق إلى المستقبل وتوقعوا اقتصاداً أكثر ازدهاراً، هذه المرة بسبب انسحاب الخوف من الواجهة؟ عندها،

ستعود الفوائد طويلة الأجل إلى الارتفاع حاملة معها الفوائد العاجلة، فيتمكش لطلب الكلي ويتباطأ النمو الاقتصادي، عندها ستجد الأسر والحكومات المراكمة للديون الرخيصة تنفسها في أزمة مزبوجة، يدخل أقل بسبب التجايط الاقتصادي، وكلغة

**تقصي العدلات المنخفضة لفوائد الطويلة
الأجل كثير من الاختلالات
البنوية في الاقتصاد العالمي**

**يتقصد الإرهاب استهداف قطاعات
اقتصادية حيوية شديدة التحسس للخوف
ليسقطها بالضربة القاضية**

أعلى لتمويل سداد ديونهم القديمة بسبب الفوائد المرتفعة؛ ويدخل الاقتصاد في حلقة مفرغة من انكماش الطلب وتباطؤ الاقتصاد وارتفاع العجز عن سداد الديون. وتسلل عن الخوف؟

هل تساهم رؤية «شل» في تمكين الكوادر الشابة من تنفيذ مشاريعها وتحقيق أحلامها؟



نعم، ونجاح مشروع هدى لتصنيع الأثاث مثال على ذلك.

هدى المطروشي

مالكة مصنع تراث أجدادنا

لأننا في «شل» نعتبر أجيال الشباب هي أغلى الموارد المتوفرة في عالمنا، فإننا نحرص على الاستثمار في الكوادر الشابة وتنمية قدراتها، ليس فقط لإدارة أعمال شل في السنين المقبلة، بل أيضاً لفائدة المجتمعات التي نتواجد فيها. وتعتبر هدى المطروشي مثالاً على ذلك، فهي مواطنة من أبوظبي قامت بإنشاء مصنع تراث أجدادنا التخصص في تصميم وتنفيذ قطع الأثاث التراثية. وقد حصلت هدى على الجائزة الأولى في أول مسابقة تنظمها «شل» لاختيار أنجح مشاريع «إنطلاقة» على مستوى المنطقة العربية.

يعمل برنامج «إنطلاقة» حالياً في سلطنة عُمان وأبوظبي ومصر وقطر، وهو يمثل النسخة العربية من برنامج عالمي إستحدثته «شل»، وصل حتى الآن إلى ١٨ دولة أخرى تحت مسمى «لايف واير». كما يوجي إسمه، يهدف برنامج «إنطلاقة» لتمكين الكوادر الشابة من الإنطلاق بمشاريع ناجحة. وهو يوفر ورش عمل ودورات لأصحاب الأفكار المبتكرة، تساعد على بلورة أفكارهم وتنفيذ مشاريعهم. أما بالنسبة إلى «شل» فإن الاستثمار في الموارد البشرية يُعتبر من أهم المسؤوليات الاجتماعية. للمزيد عن هدى وعن «إنطلاقة» وعن «لايف واير» زوروا على www.shell.com/huda



سنة 2007: أي تغيير؟! ...

..... د. شفيق المصري

وانطلاقاً مما تقدم، يمكن الآن النظر إلى مدى التغيير، على المستوى الدولي، الذي يمكن أن يحصل جزئياً أو كلياً في العام 2007، هذا إذا حصل فعلاً أي تغيير بهذا الاتجاه أو ذلك. ويبدو أن العام 2007 لا يحمل جديداً نوعياً على المستوى الدولي، وذلك لأن هذا الجهد المطلوب غير متوفر مع القيادات السياسية التي لن تتغير في العام 2007 أو أنها لن تغير مسيرتها العامة بالنسبة لسياساتها الخارجية، فالرئيس الأمريكي حريص على الاستمرار في هذه السياسة الخارجية في الشرق الأوسط من إيران إلى السودان. وهو يسعى إلى الاستفادة من فرصه الأخيرة أي من العام 2007 لكي يعرض عن فشله المزوج في أفغانستان والعراق قبل الانتخابات الرئاسية المقبلة للعام 2008. وهو يدرك أن أي انسحاب مزدوج خلال الأشهر القليلة سيوقعه كما يوقع حلفاءه في المزيد من التراجع ومن ثم الفسائر المستقبلية أيضاً.

والرئيس الفرنسي الذي لم يقرر، بعد، ما إذا كان سيرشح نفسه لولاية جديدة، مضطرب هو الآخر لكي يعرض في سياسته الداخلية والخارجية من أجل اكتساب مزيد من التصديقات التي يمكن توليها في انتخابات الربيع المقبل، والذي يساعد الرئيس الفرنسي على المضي في السياسة الخارجية على الأقل أن المرشح الآخر أو حتى المرشحين الآخرين لا يعترضون على هذه السياسة. بدءاً بتعزيز التأثير الفرنسي للدستور الأوروبي، مروراً بالتعاون الدولي في الحرب على الإرهاب، وصولاً إلى المواقف الفرنسية من قضايا شرق أوسطية عديدة، يمتدح إيمان حلقها.

وإذا كان لدى بعض المرشحين الفرنسيين تباين في التركيز على أولويات السياسة الداخلية المتعلقة بالإصلاح والعمالة والحماية الاجتماعية وغيرها... فإنهم لم يظهروا حتى الآن تبايناً كبيراً في السياسة الخارجية عموماً والشرق أوسطية بشكل خاص.

أما السياسة الروسية بإدارة الرئيس بوتين فإنها قد تتواصل في الاتجاه ذاته وربما بوتيرة أكثر انتشاراً مع العام 2007، فالحرج لا يخفي اهتمامه باستكمال السيرة التي بدأها في الإطارين السياسي والاقتصادي معاً، وهو، وإن لم يترشح للانتخابات الرئاسية في العام 2008، سيسعى إلى اختيار من يخلقه في المنصب ومن سيسكن بعده السيرة ذاتها على الرغم من منافسة ليبرالية له من جهة، وشعبوية من جهة أخرى.

أما في الإطار الشرق أوسط، فإن الرئيس بوتين سيجتهد في العام 2007 الخطوات ذاتها في موقفه المؤيد عموماً ولكنه متميز في تعديل القرارات الدولية أو تقليل أحكامها (سواء بالنسبة لإيران أو بالنسبة لسورية) بما يضمن له دوراً إقليمياً من جهة ومصالح اقتصادية من جهة مكملة.

والموقف الأوروبي العام سيجتهد في العام 2007 إلى تعزيز الانتماء الأوروبي والافتتاح الأوروبي كذلك، فالدول الأوروبية قد تتجه إلى إصدار الدستور الأوروبي في هذا العام، وقد تتعزز العلاقات الأوروبية سطحية كذلك، ولعل الموقف الإيطالي والألماني، فضلاً عن الفرنسي، خير دليل على ذلك.

ولا يغيب عن الجانب البريطاني الراهن مسألة اعتماد

لعل تسارع الأحداث المحلية والإقليمية والدولية يدفع الجميع إلى ملاحظتها من دون التوقف عند المحطات الزمنية في تسلسلها. ولعل هذه الوتيرة المتسارعة تفرض على المراقب التركيز على تطور الحدث أو تغيره أو تفاقمه من دون أن يأخذ في اعتباره أي حساب يتعلق بنهاية عام أو بسجيء عام آخر. ولذلك فإن السؤال عن أي تغيير قد يحصل في العام 2007، يندرج في السياق العامة التي لا تتحرك للحدث ذاته والمسامر الذي يفرضه ذلك الحدث أو يستقبله من دون أي تأثير للمهل أو لتوقيت الفرص. إلا أن هذا الافتراض الشائع لا يبرر عدم ترقب الحدث في استحقاقه ولا في ترابطه مع الأحداث الأخرى السابقة أو اللاحقة له.

والتغيير، أي تغيير، يستلزم، لدى اعتماده، عدداً من الضمانات والتحصينات وإمكانات التنفيذ. وليس من باب الصدفة ولا الاختيار أن يصار إلى تكيف الحدث بقدر ما يتلام مع تكيف النتائج للرتبة. والموضوع الذي يتضمنه هذا البحث المختصر يتمحور حول أمرين اثنين ولكنهما متلازمان في المضمون الترابط الواحد: الأول، أي تغيير يمكن أن يشهده العام 2007 على المستوى الدولي، ويؤثر على الأوضاع الجيوسياسية والجيواقتصادية في الشرق الأوسط من طهران إلى الخرطوم. والثاني، أي تغيير يحصل في المنطقة ذاتها ويؤثر بدوره على نمط السياسة الخارجية للدول الكبرى، صانعة القرارات السياسية والاقتصادية معاً. هذا مع العلم أن التلازم بين التأثير والتأثر قائم على حال كل مستوى وإنما القصد هو الشرح الوظيفي فقط انطلاقاً من الزعم القائل أن المنطقة الشرق أوسطية ليست دائماً في مركز التلقي أو الساحة وإنما تستطيع أن تعارس دور المحرك أيضاً.

أولاً: على المستوى الدولي ومدى انعكاسه

على الشرق الأوسط: ■

لا بد، أولاً، من التسليم ببعض اللقائات الأساسية ومنها: — أن قمة تيسير بين إدارة الدول للجنة وبين قبرتها على تنفيذ الإرادة. كذلك فإن تيسير آخر بين الخطط للمعمدة والاضطرار إلى تعديلها أو تبديلها وفقاً لتغير الظروف للمعمدة. — إن اهتمام معظم الدول الكبرى يتمحور حول هدف استراتيجي متكامل يمكن تلخيصه بالأمن النفعي والأمن للحارب للإرهاب والأمن الاستهلاكي من أجل استيعاب الصادرات الأجنبية في المنطقة.

— ويضاف إلى هذا الاهتمام تركيز أميركي على الأمن الاستراتيجي في وضع مضائق المنطقة وبحارها ضمن دائرة الضبط الأميركي، وتركيز ثانٍ على أمن إسرائيل ضمن دائرة تفوقها النوعي.

— كما يضاف أيضاً تركيز أوروبي على إنجاح الحوار الأوروبي المتوسطي بكنز فروعه السياسية والاقتصادية والاجتماعية الأخرى.

أما مسألة الأنظمة السياسية وضرورة حمايتها فإنها تمثل بقدر توفير الأغراض الواردة أعلاه ليس أكثر.

التحضير اللازم لتنفيذ سياسة الخروج من النقاط الشرق أوسطية والأفغانية الساخنة من أجل استعادة الرصيد الضائع الذي دفعت ثمنه بريطانيا من جراء ذلك.

ثانياً: على المستوى الشرق أوسطي ومدى انعكاسه عالمياً: ■

تبقى المسألة العراقية الأكثر تعقيداً، ليس بالنسبة للإدارة الأميركية وحدها، وإنما لكافة شركائها أيضاً. وما قبل سابقاً إن هذه الإدارة لم تملك، بالأساس، استراتيجية الخروج عندما دخلت إلى العراق... ولا يزال هذا القول يتكرر في الوقت الراهن وقد ينعكس سلباً على مدى العام 2007 أيضاً.

واليوم، تتراوح التسويات الممكنة بين نجاح الحكومة العراقية الراهنة في استيعاب العراقيين السنة المعتدلين تمهيداً لضرب القاعدة ومن يناهضها، وبين استمرار الوضع المأزوم الراهن ضمن الحماية الأميركية، وبين تفاقم ما يجري من توسيع نطاق الحرب الأهلية، والواقع أن معظم العراقيين يميلون إلى تطبيق الخيار الثاني - وهو ليس خياراً يقدّم ما هو اضطراب - خلال العام 2007.

ولكننا نذكّر هنا أن الوضع العراقي ذاته لا يمكن فصله، وظيفياً، عن مدى التأثير الإيراني من جهة، ومدى الاستجابة أو عدم الاستجابة السورية من جهة ثانية، ومدى الدور الذي تقوم أو قد تقوم به دول الخليج الست من جهة ثالثة، ومدى الدور التركي من جهة رابعة.

ولا يمكن إغفال هذه الأدوار الأربعة في المساعدة في حل المسألة العراقية أو في رفضها وتأثير ذلك كله على تقرير المآل الأميركي في العراق أو تأزيمه.

وعلى كل حال، فإن الإدارة الأميركية مضطرة إلى الانسحاب من العراق في نهاية العام 2007 على الأكثر، وكذلك فإن بريطانيا قد تنسحب بعد ذلك، وإذا كان الحديث قد بدأ منذ الآن حول ملء الفراغ في العراق فإن السيناريوهات متعددة أيضاً بين تعزيز الحكم العراقي وثامه، وبين إرسال قوات دولية وانتدابها للمهمة، وبين الاستعانة الإقليمية ذاتها بالمهمة (أي من قبل الدول المجاورة). وبصرف النظر عن تحديد الجهة المكلفة والمهمة المطلوبة، فإن العراق الفخوري لا عودة عنه، وللكاسب الكبرى لذاتية لا عودة عنها أيضاً، وأنشط العراقي المبعثر بين الشركات الأجنبية المستعمرة لا عودة به إلى سيطرة أي حكم عراقي في المستقبل.

أما المسألة اللبنانية في الشرق الأوسط، فإنها تتمثل بالوضع الإيراني عموماً وليس فقط بالملف النووي الإيراني، ولعل المشكلة الأساسية في هذا الإطار أن العرب، لا سيما الدول الست (أي دول مجلس الأمن الدائمة العضوية وألمانيا) تصر على تجريد إيران من الدور الإقليمي الذي رسعته من الثورة الإسلامية في نهاية السبعينات حتى اليوم. وقد ساعدنا في تعزيز هذا الدور الإقليمي ثلاثة عوامل رئيسية: العامل الديني - للذهبي، والعامل الجغرافي - للخليجي، والعامل المالي. وبذلك استطاعت إيران أن تستفيد من هذه العوامل وبالتالي من أن تضيف دورها الإقليمي في الشرق الأوسط كله من أفغانستان إلى السودان.

أما بالنسبة لظروف الأخرى الدولية، فإن إيران الوركنت مدى هشاشة الاتفاق الغربي ضدها نظراً لتضعضع المصالح الغربية وتضاربها أحياناً فأقدمت على اللجوء إلى أبنائها الإقليميين من دون أن تخشى أي ضربة قاسية ضدها.

واستناداً لذلك فإن مجلس الأمن الدولي بعد طول انتظار وعناء أصدر قراره المستند إلى الفصل السابع وقرر عقوبات

اقتصادية محدودة ضد إيران.

ولعل الدول الست ذاتها تراهن اليوم، بعد صدور قرار مجلس الأمن، على بعض التخفيضات التي تنفضها من المآزق الإيراني، ومنها: - أن إيران التي أدركت أن روسيا لن تصطدم بتصطدم بالآخر الأخرى من أجلها، وبالتالي فإن الإجماع الذي حظي به القرار يجب أن يشكل دسماً لإيران من أجل تعديل موقفها.

- إن مهلة الشهرين التي أعطتها القرار لإيران من أجل رفع هذه العقوبات في حال الاستجابة أو تشديدها في حال الرفض، قد تصبح مهلة جدية وأخيرة من دون أن تبرز أية دولة كبرى لحمايتها.

- إن الانتخابات الإيرانية الأخيرة أسفرت عن نتائج لصالح الشيخ وفستجاني المعتدل عموماً، وأتت على حساب الرئيس الإيراني أحمدوي نجاد، والفريق الديني الذي يتبناه أصلاً. وبالتالي فإن الدول الست تتخطى تغييراً نوعياً متدرجاً في التعامل الإيراني مع الغرب، ولكن الأوضاع الراهنة ستبقى على وتيرتها الحالية خلال الأشهر الأولى من العام 2007 على الأقل.

وإذا كان الرئيس الأميركي مصراً مع الأوروبيين، من ضمنهم الروس، على تقرير الأزمة الفلسطينية الراهنة وذلك من أجل الحفاظ على ما تبقى من صدقية أطراف خريطة الطريق على الأقل (أميركا، الاتحاد الأوروبي، الأمم المتحدة وروسيا) فإن التطورات في فلسطين من جهة والتفتت الإسرائيلي من جهة مقابلة تحولان دون ذلك.

والمسألة الفلسطينية نموذجية في تجاهل المجتمع الدولي عموماً لكافة أحكام الشرعية الدولية والثقافة الإنسانية والمبادئ السياسية الدولية في آن معاً.

ويبدو أن المآزق الراهن سيستمر خلال العام 2007 على سبيل هذا المجتمع الدولي ويصره من دون أن تصدق للسياسة الإسرائيلية ولن يشكل خجول يتيح الأجواء المناسبة للعودة إلى المفاوضات السلمية على الأقل.

ولعل آخر التطورات تشير إلى دعم بعض السلطة ضد بعضها الآخر. ولكنها عاجزة من فصل المسألة الفلسطينية عن غيرها من العوامل والمؤثرات الإقليمية الأخرى من جهة، كما أنها عاجزة عن اتخاذ أي إجراء حاسم بحق إسرائيل من جهة أخرى.

أما عن دور الأمم المتحدة في الشرق الأوسط فإن لبنان يخصص، بالفعل وبإيجابية ملحوظة، هذا الدور الضامن، سواء بالنسبة لتأكيد استقلاله السياسي ووحدة الإقليمية.

وعلى الرغم من التجاذبات السياسية القائمة، وما بداخلها من مؤثرات إقليمية واضحة فإن ثمة نقاط باتت واضحة بهذا الصدد:

- إن ثمة مناعة داخلية لدى كل الأطراف في لبنان إن اللبنانيين محكومون بالاتفاق في ما بينهم، وأنه لا بد من العودة إلى طاولة الحوار ومن ثم للتسوية.

- إن الرأي العام الدولي الذي وقف، بالإجماع، وراء إصدار القرارات الدولية ومنها القراران المستندان إلى الفصل السابع (أي القرار 1696 الصادر عن اللجنة الدولية للتحقيق، والقرار 1644 الصادر عن المجلس ذات الطابع الدولي) لن يراجع من دفع هذه المسيرة القانونية حتى استكمالها.

- إن هذا الرأي العام الدولي الذي وقف، بالإجماع أيضاً، وراء إصدار القرار 1701 ومن ثم أرسلت دولة فوقاً من جيوشها إلى لبنان في إطار اليوتيفيول العززة لن يدخل في الهام الذي حدها هذا القرار وسيكون العام 2007 شاهداً إيجابياً على استكمال تنفيذ هذا الملام جميعاً. ■

صلاح الشامسي: فورة أبو ظبي الاقتصادية في بدايتها

أبو ظبي - فيصل أبو زكي ودريد عوده

قال رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي صلاح الشامسي إن الفورة الاقتصادية التي تشهدها أبو ظبي لا تزال في بداياتها. ورأى الشامسي الذي يشغل منصب رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في دول مجلس التعاون الخليجي ورئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في دولة الإمارات ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة القدرة القابضة، أن القطاع الخاص في أبو ظبي في عصره الذهبي اليوم وهو يقوم ببناء البلاد بتشجيع ودعم الحكومة، وهذا ما يميز الفورة الاقتصادية الحالية عن فورة سبعينات القرن الماضي.

ولفت صلاح الشامسي في حوار مع "الاقتصاد والأعمال" إلى أن أبو ظبي ستكون مركز المعارف في المنطقة العربية عموماً والخليج خصوصاً، والقطاع الخاص يلعب دوراً ريادياً في هذا السياق، الأمر الذي يتطلب تأسيس اقتصاد المعرفة وهذا ما يقوم به القطاع الخاص في إطار رؤية أبو ظبي التي وضعتها الحكومة. وهنا الحوار:

■ ثمة رؤية في أبو ظبي الآن تستند إلى إنجازات العقود الخمسة لكن مع معطيات جديدة للمستقبل، ماذا تعني لكم هذه الرؤية كقطاع خاص، كيف تقيمونها وتنتظرون إليها؟

يعيش القطاع الخاص اليوم عصره الذهبي. الآن بدأ يتشكل هذا القطاع، إذ إنه لم يكن موجوداً من قبل، بل كانت هناك مبادرات فردية، وكان القطاع الحكومي هو محور مجمل النشاطات الاقتصادية والإنتاجية والخدمات. القطاع الخاص اليوم لم يعد عبارة عن مبادرات فردية، بل سلك طريق المؤسسة عبر تأسيس الشركات المساهمة التي زاد عددها بشكل كبير وبوتيرة متصاعدة بموازاة ازدياد النشاطات والفرص



الموافرة. أما الحكومة فقد بدأت بتفليس دورها وفتحت الباب واسعاً أمام القطاع الخاص.

هناك مناع استثماري ملائم في أبو ظبي وتغيير في الأنظمة والتشريعات التي تحفز نشاط القطاع الخاص. ونلاحظ استجابة سريعة من قبل الحكومة لتغيير القوانين بما يتواءم مع المرحلة الراهنة ومتطلباتها، وفي طليعتها قوانين الخصخصة التي توفر فرصاً استثمارية كبيرة جداً أمام القطاع الخاص المحلي والأجنبي.

كل ذلك وغيره ساعد على خلق فورة اقتصادية في أبو ظبي، عقارية واستثمارية وصناعية، والأمم أن هناك متابعة دائمة لهذه الواجهة الاقتصادية والتطويرية في البلاد من قبل القيادة السياسية وخصوصاً الشيخ محمد بن زايد، وكذلك من قبل المجلس الاقتصادي الذي تشكل ومعظم أعضائه من القطاع الخاص، إذ إننا في غرفة أبو ظبي نضطلع بثلث أعضاء المجلس.

كل هذه المعطيات تشير إلى أن الرؤية لـ أبو ظبي تسير في الاتجاه الصحيح، سواء من حيث إعادة الهيكلة الاقتصادية والقوانين المصاحبة لها، أو من حيث التسهيلات الممنوحة للقطاع الخاص الذي باتت تتوفر أمامه فرص استثمارية ضخمة وفي قطاعات كانت حكرًا على الحكومة.

فنحن مثلاً في شركة "القدرة القابضة" حققنا إنجازات كبيرة في وقت قياسي بفضل الأجواء والمعطيات الاقتصادية والاستثمارية الجيدة، فنحن في العديد من مشاريع الخصخصة، وفي القطاع العقاري استعدنا كثيرًا من التسهيلات الحكومية ومن بينها الأراضي الممنوحة للتطوير العقاري والتغييرات الإيجابية على مستوى القانون العقاري واللائحة التنفيذية وقانون الملكية وغيرها.

وهناك أيضاً رؤية للاستيلاء في أبو ظبي، والغرفة تسهم في الترويج لـ أبو ظبي كمقصد سياحي في المنطقة. ويمكن القول بكل موضوعية أن العمل المشترك بين هيئة السياحة والغرفة وشركات القطاع الخاص نجح في وضع أبو ظبي على خريطة السياحة الإقليمية حيث بات اسمها يتردد في أوساط السياح الأفراد ورجال الأعمال. ونحن في مجموعة القدرة القابضة أيضاً نطرح أنفسنا كشريك استراتيجي في القطاع السياحي في البلاد.

■ قيادة القطاع الخاص ■

يبدو أن هناك شراكة فعلية وكاملة بين القطاعين العام والخاص في أبو ظبي، لكن ليس المطلوب أن يكون هناك قطاع خاص قوي وفاعل بمعزل عن الحكومة؟

هذا ما يحصل بالفعل، فالقطاع الخاص موجود إلا أنه يحتاج إلى بعض الوقت ليفرض نفسه على الساحتين الاقتصادية والاستثمارية. فالفرص متوافرة والدعم الحكومي لتفعيل وتعزيز القطاع الخاص قائم، وعلى هذا القطاع أن يفرض نفسه من خلال الريادة والسبق.

وللأسف أن القطاع الخاص يتأهب بسرعة لافتة مع المبادرات الحكومية على مستوى الإصلاح الاقتصادي والخصخصة، ويكتفي القول إن القطاع الخاص هو الذي يبنى أبو ظبي الآن. شركات خاصة مثل "القدرة" و"صروح" و"الدار" و"الريم" وغيرها هي التي تسهم بفاعلية في تطوير أبو ظبي، فهي شركة "القدرة القابضة" مثلاً تركز على مساندة القيادة والمبادرة وشرعنا هو "تسابق الزمن لتكون رواداً".

هذه شركات المصنف الأول، هل هناك دور للشركات الخاصة متوسطة وصغيرة الحجم، التي تشكل العمود الفقري للاقتصاد الحر؟

بالطبع، هذه الشركات من الشركات بدأت تتعاظم وتأخذ دورها الطبيعي في السوق وفي النشاط الاقتصادي العام، وتجربة أبو

العمل المشترك بين هيئة السياحة والغرفة وشركات القطاع الخاص نجح في وضع أبو ظبي على خريطة السياحة الإقليمية

ظبي فريدة في هذا الجال. فالشركات الكبرى هي التي تعمل أيضاً على توليد شركات متخصصة متوسطة وصغيرة، وهذا ما تفعله بالضبط "القدرة القابضة" من خلال تأسيس شركات متخصصة تابعة مثل "القدرة العقارية" و"القدرة الصناعية" وغيرها. عندما نقوم بهذا الترويج، إذا جاز التعبير، فنحن نوفر

فرصاً وأعمالاً للشركات الأخرى، ودوراً للمزودين، كما نخلق فرص عمل للمواطنين والمقيمين على السواء، وقليلاً عملنا في "القدرة القابضة" تقوم على إقامة شراكات استراتيجية مع الشركات والمؤسسات الخاصة المحلية والعربية والعالية.

في السابق كان القطاع الخاص عبارة عن أفراد، وإمكانات الأفراد محدودة مهما عظمت. الآن انتقل القطاع الخاص إلى مرحلة المؤسسات الكبيرة ذات الهيكليات المناسبة والعديد من حيث الإدارة والتنظيم، وذات القدرات المالية الكبيرة، أي مستثمر أجنبي يريد أن يستثمر في أبو ظبي بإمكانه أن يتوسع من خلال الشراكات الاستراتيجية مع الشركات والمؤسسات الخاصة. واللائحة في هذا المجال، الاستجابة السريعة من قبل الحكومة لمتطلبات القطاع الخاص.

في أبو ظبي، القطاع الخاص ديناميكي جداً وكذلك الحكومة التي تتمازج بمرونة وسرعة تحرك على مستوى تعديل وتحديث ووضع القوانين والتشريعات اللازمة بما يلبي رغبات المستثمرين والشركات. لقد وضعت الحكومة في رأس أولوياتها متابعة الشأن الاقتصادي والاستثماري، ما أسهم بفاعلية في خلق الفورة الاقتصادية والعمرانية والاستثمارية التي تشهدها أبو ظبي الآن.

لقد انبثق من الحكومة مجلس اقتصادي برئاسة الشيخ محمد بن زايد، ومثاب الرئيس الشيخ محمد بن زايد، وعضوه أعضاء مجلس إدارة الغرفة لتمثيل القطاع الخاص خير تمثيل. هذه رسالة واضحة من القيادة السياسية لشراكة القطاع الخاص وتعزيز دوره كمحرك رئيسي للحياة الاقتصادية، فيما يكون دور الحكومة خلق البيئة الاستثمارية والقانونية للملائمة. الحكومة مهمتها التنظيم، أما القطاع الخاص فهو المنفذ الأساسي.

■ ضمانات الاستثمار ■

■ ما هي العوائق للوجود؟ ■

□ العنصر البشري وتوافر الشريك الاستراتيجي هما العائقان الرئيسيان، لكن ليست هناك عوائق مالية أو إدارية أو قانونية. الآليات باتت موجودة من خلال المجلس الاقتصادي والغرفة والدائرة المختصة بمتابعة الشؤون التنفيذية، وما على المعنيين إلا طرق الأبواب وتقديم الاقتراحات لإزالة العقبات. تصابق الزمن لاحتلال موقعها الاقتصادي الريادي في منطقة الخليج والعالم العربي. الآليات موجودة لكن هناك نقصاً في المبادرات.

■ هل يمكن القول أن الباب مفتوح أمام الاستثمار الأجنبي من دون عوائق؟ وما هي الضمانات؟

□ بالطبع الباب مفتوح والشريك المحلي هو الضمانة في التحالفات الاستراتيجية. مهمة الشريك المحلي إزالة أية عوائق وأنا أتأكد هنا عن أمور ملموسة وليس فقط من المنظار

الباب مفتوح أمام الاستثمار الأجنبي والشريك المحلي هو الضمانة في التحالفات الاستراتيجية



ككل، وهي تقوم بذلك بناء على دراسات الجدوى والتوقعات المستقبلية وأفاق النمو ونسب الربح ومخاطر الخسارة. خلف هذه النهضة الاقتصادية في كل دول الإمارات بيوت استشارات عليية ومحلية، إذاً ليست هناك مشكلة، المشكلة إذا قامت الحكومة بالمشايير بطريقة مصطنعة وفوقية لا تلبي حاجات السوق الفعلية وضرورات المنافسة في الإمارات. وفي أبو ظبي بالتحديد، هذه المشكلة غير فائسة لأن فلسفة الحكومة تقوم على تقليص دورها في الحياة الاقتصادية وحصره في التنظيم والمراقبة وخلق البيئة والشروط الاستثمارية المحفزة. إذاً القطاع الخاص في الإمارات ينشط ويعمل وفق آليات العرض والطلب. ولا مشكلة مطلقاً أن تنافس بعض المشايير في إحدى الإمارات المشايير القائمة في إمارة أخرى. ناهيك عن أن المصانع التي تقام في أبو ظبي أو الشارقة أو دبي أو العين أو حتى في دول خليجية أخرى لا يشكّل أحداً مشكلة للبعض الآخر، لأنها لا تتنافس على السوق المحلية بل على الأسواق العالمية القادرة بدورها على استيعاب كل منتجاتنا. فعلاً، إنتاج مصانعنا من الألمنيوم لا يشكّل أكثر من نسبة 15 في المئة من الاستهلاك العالمي. ينطبق ذلك أيضاً على المشايير المقارية في كل منطقة الخليج، حيث شركات العقار لا تتنافس بالشكل الذي يتصوره البعض. بل بساطة لأن هناك حاجة في الإمارات والبحرين والسعودية والكويت وغيرها.

القانوني النظري. للظة القانونية والتشريعية تحمي الاستثمارات الأجنبية، ويأتي دور الشريك المحلي لتحويل هذه الضمانة إلى واقع فعلي على الأرض. إذاً الضمانة مزدوجة. فالاستثمار الأجنبي الذي يقيم مصنعاً في أبو ظبي مع شريك محلي، يصعب المصنع محلياً، والشريك المحلي هو الذي يتصدى بطبيعة الحال لأية مشاكل أو عواقب. بالطبع هناك قيود على الاستثمارات الأجنبية في بعض القطاعات، لكن هذه القيود تزدول تلقائياً بمجرد قيام تحالف استراتيجي أو شراكة مع المستثمر المحلي.

■ تشهد أبو ظبي نمواً اقتصادياً سريعاً. لكن لهذا النمو عوارض جانبية كالانفخام وارتفاع الأسعار، هل هناك تنبيه لهذا الأمر وكيف تتم معالجته؟

أ أولاً موضوع الانفخام لن يفتننا عن النمو والرغبة بزيادته، لكن كما قلت الآليات باتت موجودة لمعالجة العوارض الناشئة عن النمو السريع في البلاد. فالجلس الاقتصادي، إلى جانب المجلس التنفيذي واللجان المختصة، وجد لتسريع عملية اتخاذ القرارات الاقتصادية السليمة والمناسبة وتسريع المعالجات بحيث لا تتراكم المشاكل ومعها النتائج الاقتصادية السلبية على حركة الاستثمار والأعمال.

الجلسان الاقتصادي والتنفيذي نشيطان وداعمان لأية مبادرات لتحسين شروط الاستثمار في أبو ظبي للمواطنين والمقيمين، وبالتالي للمستثمر الأجنبي الجديد. إذاً كان المستثمر المقيم أو المواطن مرتاحاً للبيئة الاستثمارية والمالية والاقتصادية، وللاستقرار الماكرو الاقتصادي والقوانين والتشريعات، عندها يأتي الآخرون من رجال أعمال ومستثمرين أجانب.

ما أريد أن أشير إليه بالنسبة لارتفاع الأسعار هو أن سببه ارتفاع الطلب إزاء العرض، وهذا ما أدى ويؤدي إلى زيادة الأسعار، خصوصاً في القطاع العقاري، السكني منه والتجاري. لكن هذه الثغرة مؤقتة ولن تستمر أكثر من سنة أو سنتين، نظراً للمشايير المقارية الكبيرة والكثيرة الجاري تنفيذها.

على العموم، معدل التضخم في البلاد لا يزال في حدود معقولة ويتم التحكم به، فالبالغ يقوده رجال يهتمون بشؤون المواطن والمقيم، وهمهم الأول الوضع الاقتصادي الجيد في البلاد، إلى جانب دعم المستثمرين والاستجابة لطلباتهم، وهذا ما يميز دولة الإمارات عن الكثير من الدول الأخرى.

■ التكامل والمنافسة الإيجابية

■ في كل إمارات الاتحاد من دون استثناء، فورة اقتصادية ومشايير كبرى، هل هناك تكامل بين هذه المشايير، وهل هناك استيعاب في الرؤى الاقتصادية؟

أ هناك تنوع في الاستثمارات والمشايير بحسب خصوصية وطبيعة كل إمارة وما تعرضه على المستثمرين، وهذا يؤدي إلى نوع من التكامل على العموم وإلى منافسة إيجابية. لكن هذا التكامل غير مفروض من فوق لأن القطاع الخاص هو الذي يقوم بهذه الاستثمارات والمشايير بحسب حاجات السوق والجدوى الاقتصادية.

آلية السوق هي التي تؤدي إلى نوع من التوازن والتكامل خصوصاً أن شركات القطاع الخاص هي التي تسهم في بناء دولة الإمارات

آلية السوق تخلق التوازن والتكامل بين مختلف الإمارات في الدولة

القطاع الخاص في عصره الذهبي

Fastest Growing Middleware

Oracle Fusion Middleware

Hot-Pluggable. Comprehensive.

J2EE — Enterprise Portal — Identity Management — Integration — Data Hub — Business Intelligence

ORACLE®

**oracle.com
or call +971 4 390 9390**

Source: Gartner "Market Share: Application Integration, Middleware and Portal Software,"
Worldwide, 2005. Based on 2005 license revenue worldwide.

Copyright © 2006, Oracle. All rights reserved. Oracle, JD Edwards, PeopleSoft and Siebel are registered trademarks of Oracle Corporation and/or its affiliates. Other names may be trademarks of their respective owners.

إدارات تطوير الأعمال في السعودية:

المطبخ السري للفرص الاستثمارية

الرياض - روجيه رومانوس

يقف العمل المؤسسي في المملكة العربية السعودية على مشارف مرحلة نوعية من التخصص والاحترافية، الأمر الذي خلق تقسيمات جديدة في بيئات مؤسسات الأعمال، ليتمخّض عن ذلك مفهوم حديث لم يكن موجوداً في السابق، ألا وهو "إدارة تطوير الأعمال".

"الاقتصاد والأعمال" تسلّط الضوء على هذا التخصص حديث الولادة في المملكة عبر لقاءها مع مدير عام إدارة تطوير الأعمال في مجموعة الجريسي ياسر القاضي، ومدير عام إدارة تطوير الأعمال في مجموعة الزامل أسامة الزامل، وذلك للوقوف على مدى اعتماد الشركات ومنشآت الأعمال السعودية على هذا النوع من المفاهيم الإدارية في عصر أصحى يشهد تخصصات ضمن التخصص الواحد.

أكبر بهذه المجالات والوصول بها إلى مستوى العالمية، من دون أن ينسى الإشارة إلى "الاهتمام الكبير المنصب في هذه الفترة على القطاع العقاري الذي نراه وأعدّ جداً ويحمل في طياته فرصاً كبيرة للمجموعة، ويضيف أنه "بحكم وضع مجموعة الجريسي التي تعتبر من أكبر المجموعات في السعودية، تأتينا مئات الفرص الاستثمارية في السنة، ولا نبالغ إن قلنا إن هناك فرصتين إلى ثلاث فرص تُعرّض علينا يومياً".

نسعى لرخصة الجوّال الثالثة

بلغت القاضي إلى أن المشاريع التي تقوم بدراساتها في إدارة تطوير الأعمال يحيط بها نوع من السرية، لكنه يكشف عن "مسمى المجموعة الحديث للمصنوع على رخصة الجوّال الثالثة في المملكة، إذ إن هذا هو الهدف من الأمور التي تعمل عليها بصناعة مكثف، ويتابع: "أذا حصلنا على الرخصة سنعمل على إنشاء شركة اتصالات، وهذه إحدى المجالات التي سنحاول التوسع فيها، معتبراً أنّ "حجم الاستثمار في هذا القطاع كبير جداً وقريب من الرخصة السابقة (التي حصلت عليها "موبيلي") أي نحو 12 مليار ريال".

ونظراً إلى طبيعة عمله، يرى مدير عام تطوير الأعمال في مجموعة الجريسي أنّ "البيئة الاستثمارية في المملكة وإعدادها، وهي على عكس ما كان يحصل في السابق من ناحية الفرص الاستثمارية التي كانت معزولة نسبياً باثنتين أو ثلاث، ونحن الآن ندرس فرصاً عديدة لاسمياً لجهة التوسع العمومي في القطاعات التي نعمل بها، وما

الداخلية التي هي من الإدارات الجديدة في المفهوم الإداري في السعودية" لكنه يرى في الوقت نفسه أن "هناك توجهاً جديراً بالاحترام بدأت تتولاه الشركات والمجموعات الكبيرة في المملكة لإدخال هذا الجانب في عملها المؤسسي"، مُشيداً بتجربة شركة أرامكو التي "أدخلت هذا المفهوم وطلّقه في عملها منذ سنوات طويلة، وأيضاً شركة الاتصالات السعودية التي ومن تحوّلوا إلى إحدى مساهمة كان لديها إدارتها الخاصة بتطوير الأعمال". إنسا يوضح أن "تطوير الأعمال مازال يرتبط بالمنتج نفسه من دون أن يُعنى بالرؤية الاستراتيجية للشركة ليشمل مختلف المراحل من الألف إلى الياء، معتبراً أن "مستوى الاحترافية في العمل يختلف من شركة إلى أخرى ومن قطاع إلى آخر".

ومجموعة الجريسي المتخصصة في مزاول أنشطة تجارية وصناعية تتعامل في توفير كافة متطلبات قطاع التجهيزات والأثاث والمكتنة المكتبية وخدمات المعلومات والاتصالات والتدريب (من خلال 17 شركة)، لا يُخفي مدير عام تطوير أعمالها "التركيز الذي ما زالت توليه المجموعة على القطاعات العاملة فيها وذلك للارتقاء بشكل

يعتبر ياسر القاضي أن "مجال تطوير الأعمال في السوق السعودية يعدّ نوعاً ما من المجالات الجديدة في بيئات الأعمال، وليس من المجالات القديمة والتقليدية"، ويشير إلى أن "المعتقد السائد تجاه هذا المفهوم أنّه تطوير مهني أو وظيفي للشركة، إنسا في الواقع هو يمتدّ ذلك، ليشكل المرحلة الأولى للاستثمار، فأول ما تقوم الشركة على استثمار معين، يكون ذلك عن طريق قسم تطوير الأعمال، ويشرح: "قبل هذه المرحلة يتم تحديد اتجاه الشركة التوسعي، هل هو توسع أفقي أم عمودي؟ وبناء عليه تتحدد ما هي المنتجات أو القطاعات التي سيتم الدخول فيها. فنحن الآن ندرس في مجموعة الجريسي الدخول في قطاع البتروكيماويات مثلاً لما فيه من فرص ساحقة".

ولفت القاضي إلى أن "الإدارة التي تدرى وتبحث في المجالات الناحية والنفسية هي إدارة تطوير الأعمال، ويكون ذلك مبنياً على مدى رغبة الشركة في المخاطرة عبر تنويع المحافظ الاستثمارية، وما مدى حجم المخاطرة. وكما هو معلوم كلما كانت المخاطرة مرتفعة كلما زادت العوائد والعكس صحيح"، مضيفاً أنّه "بعد ذلك ينتهي دور إدارة تطوير الأعمال ليأتي دور الإدارة الاستثمارية والإدارة المالية للشركة".

مفهوم في طور النمو

عن مدى تواجد وفعالية إدارة تطوير الأعمال في العمل المؤسسي في المملكة بشكل عام، يعتبر القاضي أن المفهوم وتطبيقه "لا يزالان في طور النمو". ليشير إلى أن الأخير "قريب لإدارات أخرى مثل إدارة المراقبة

القاضي: الحصول على رخصة

النقل الثالثة هدف رئيسي

لمجموعة الجريسي



أسامة الزامل



ياسر القاضي

الأساسي من شركة سابك مثلاً ويُحوَّل إلى منتج متعدد، لافتاً إلى أن "هذا المشروع يعتبر فريداً من نوعه في المنطقة لأنه متخصص جداً وقد وصل إلى مرحلة متقدمة". ويتابع، "يلي قطاع البتروكيماويات، صناعة مواد البناء والتي تعتبر من القطاعات المهمة أيضاً بالنسبة إلينا، إذ تشكل نوعاً من التكامل مع صناعات قائمة لدينا". ويضيف، "نفكر أيضاً بالاستثمار في مجال قطع غيار السيارات حيث لدينا صناعة قائمة لبطاريات السيارات".

بخية تحذية، خدمات مالية، وكوادير بشرية

يُطالب الزامل "بالتنوّع إلى مدى جاهزية البنية التحتية والعمل عليها لتتماشى مع إمكانية جذب الاستثمارات الأجنبية". كذلك يرى أن "الخدمات المالية والاستشارية يجب أن ترقى إلى مستوى أعلى حتى تستطيع أن تلقت المستثمر وتشجعه على القدوم، إذ سيُرى أن هناك بيوت خبرة مالية وقانونية واستشارية ستساعده في دراسة وتبني أي مشروع، وهذه من الأمور المهمة جداً. والأمر الثالث هو تأهيل الكوادر البشرية وهذه أهم نقطة".

ويشدد الزامل على "أهمية تطوير الموارد البشرية التي تساهم في تطوير قدرات الشركة التنافسية، فأي عمل لكي يُكتب له النجاح لا بد أن تتوفر له كوادر بشرية كفوءة وذات إنتاجية ولديها على الأقل أساسيات متطلبات العمل والالتزام والانضباط، فلا نريد أن نعتمد على كوادر مُثقلة".

الآن على الدخول في مشاريع وفرص اعطة تخدم تطوّر للمجموعة من حيث النمو. مضيقاً: "طبعاً في البداية، نبدأ من القطاعات الرئيسية للمجموعة والتي هي في الأساس الصناعة ثم الخدمات والتجارة، والأمر الثالث الاستثمار عموماً في القطاعات المالية، والرابع الاستثمار في القطاع العقاري. وهذه القطاعات تعتبر تقليدياً أساسية في عملنا كمجموعة". ويشير إلى "أننا ننظر أيضاً إلى إمكانية التوسع في مجال الطاقة البديلة والتي ننظر إليها المجموعة بمستوى عالٍ من الاهتمام، إذ نرى أنها من الأمور التي يمكن تطويرها، ونحن نبحث في مختلف المجالات التي يمكن العمل فيها ونأتي بالفائدة على المجموعة وليس لدينا تحفظات في الدخول بأي قطاع".

وصفته يُعنى بدراسة الفرص المتاحة، بلغت مدير عام إدارة تطوير الأعمال في مجموعة الزامل إلى أن "أهم المشاريع الحالية أو الجاري نراستها بالنسبة إلى المجموعة هي في صناعة البتروكيماويات"، ويشير إلى "المقر للوقّع مع شركة Huntsman الألمانية في مجال Ethylene Amines، حيث بلغت قيمة العقد 500 مليون ريال، وهو مشروع بتروكيماوياتي متخصص يأخذ المنتج

أراه أن منسوب الفرص كبير جداً في السوق السعودية ومجالات الاستثمار كثيرة، وهناك أرقام تشير إلى أنه من الآن ولغاية العام 2015 فإن المملكة ستستصرف نحو 15 تريليون ريال، وهذا الرقم ليس رقماً عادياً والجميع بإمكانه الاستفادة منه، لاسيما القطاع الخاص، فمجموعتنا مثلاً سيكون لها نصيب من هذا المبلغ، والمستقبل يحمل معه برامع أمل وتفاؤل للشباب السعودي والأجيال القادمة".

ويختتم القاضي مشيراً إلى أن "نسبة السعودية في مجال تطوير الأعمال في المملكة لم تصل إلى المستوى القبول، إذ إن هذا القطاع يتطلب خبرة وباعاً طويلين في مجالات عدة مثل المصاسب والإدارة والدراسات...". لكنه يُعبر عن تفاؤله "بالمسيرة المتصاعدة لهذا المفهوم والتي تفتحق للغايم القديمة في العمل للمؤسسي وإن كان على نحو بطيء".

التنويع في الطاقة البديلة

من جهته، يشرح أسامة الزامل أن "المقصود بمفهوم تطوير الأعمال هو البحث وإيجاد واستغلال الفرص التي تُعرض على مجموعة الزامل، وهي من النوع الذي يكون للمجموعة دور في إدارتها أو تطويرها ليس فقط من حيث استثمار الأموال، بل من حيث إيجاد حلول لطريقة تطبيق التطوير أو الإدارة، وتختلف نسبة الإدارة بين مشروع وآخر أو شركة وأخرى ما بين الإدارة الجزئية أو الكاملة".

وعن رؤية واستراتيجية المجموعة للمدى القريب والبعيد، يعتبر الزامل أنها "تتركّز

الزامل: جلبنا التوسع

في مجال الطاقة البديلة

التأمين العقاري في السعودية: كعكة السوق المهملة

الرياض - الإقتصاد والأعمال

تكفي الإشارة إلى أن نسبة المساكن المؤمن عليها في السعودية لا تتعدى 1 في المئة للدلالة على الفرض الواعدة جِزاء تكامل قطاعي العقار والتأمين. إلا أن تحقيق هذا المزيج بونه عقبات عدة.

والأسلوب بما يتماشى مع الشريعة الإسلامية، يتسامل الزيدان حول أهمية وضرة أن يشمل التأمين المساهمات العقارية "كل هناك من مُنتج تأميني يراعي خصوصية هذه المساهمات".

ويجب التليظ بأن "شركات التأمين توفر، في المُنتج العقاري الصرعي، مُنتجاً تحت مُسمى التكافل الاجتماعي يهدف إلى حماية أموال المساهمين في حال وفاة مدير المساهمة العقارية". وأما الكعة في ملعب العقاريين، "المطلوب منهم التعامل بشفاقة مع شركات التأمين، التي لا ترضى بالمساهمة بأموالها في سوق غير واضحة وغير منظمة".

لكن الزيدان يردّ بالقول أن "مراعات الجدي الاقتصادية للمساهمة كخيلة برده هذه الفجوة التي تشكل حاجساً لدى شركات التأمين"، مشدداً على أن تطور العلاقة بين القطاعين يمكن أن "يُختصر المسافة بين المساهمين العقاريين من دون اللجوء بالمصارف".

الالتفاف على المشكلة

رغم أن "التأمين الإلزامي على العقار يتطلب مزيداً من الوقت لتوضيحه وإقراره" بحسب الكلبي، إلا أن التقسيب العقاري عبر المصارف يلعب دوراً مرادفاً نوعاً ما، فهذا النوع من التقسيب يفرض تأميناً على العقار - وإن كان بشكل غير ظاهر - بما يكفل للمصرف حقه الخاص لدى المُقترض".

بدوره، يشير مشعل الرفاعي، عضو مجلس إدارة شركة عهد للتأمين التعاوني، إلى ما يُعرف بالصناديق الاستثمارية العقارية، في إطار النظام الصادر مؤخراً عن مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) بغية تنظيم المساهمات العقارية وتدارك الفجوات التي حصلت سابقاً، إذ ينص هذا النظام على إلزامية أن تتصلك الشركة للطرح للمساهمة العقارية موضع العقار المساهمة، ولعلاوة مالية توافي 20 في المئة من حجم المساهمة، "ما يوفّر عنصر الشفاقة المطلوب لإقدام شركات التأمين على ولوج نشاط المساهمات العقارية، كما أن تركيز النظام الجديد على دور المصارف في توفير القروض للمساهمات وفي تحصيل أموال المساهمين، يساهم بطريقة غير مباشرة في تعزيز قطاع التأمين العقاري، إذ تخضع هذه العملية لضمانات أسوة بكافة القروض المصرفية، وهو ما يكتسب بُعداً تأمينياً وإن بشكل غير مرئي".

"حماية الأخطار - وسطاء ومستشارو تأمين"، ومن العلاقة بين القطاعين العقاري والتأميني إلى أسباب عدة، "لعل أبرزها عدم حدوث كوارث طبيعية كبيرة في المملكة، ما ينعكس انخفاضاً على أسعار بوالص التأمين العقارية، إذ يُقدّر متوسط أسعار التأمين على العقار في السعودية بنحو 1 في الألف فقط من سعر العقار، وهذه نسبة متدنية جداً مقارنة بالأسعار العالمية".

بدوره، يعتبر فيصل الزيدان، رئيس شركة أقطار الدولية للاستثمار العقاري والتطوير، بأن العائق الأساس الذي يحول دون تطور العلاقة بين القطاعين هو الثقافة السائدة لدى العقاريين حول المُنتج التأميني العقاري، فحسباً لـ علي الجليل الجديد من العقاريين لتقيل هذا المُنتج.

في المقابل، يشير عبد المنعم مراد، المدير العام التنفيذي لشركة إيواء الجزيرة للتطوير العقاري، إلى ارتباط وثيق بين القطاعين "وعلى مراحل أفقية عدة، بدءاً بالتأمين على العمال خلال الأعمال الإنشائية للمشاريع، مروراً بالتأمين على أفعال الشركات المرافقة للنشاط العقاري، وصولاً إلى التأمين على المنشأة العقارية بعد ذاتها". فتتعلّق أيضاً إلى الدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه شركات التأمين في تطوير وتمو القطاع العقاري السعودي، "من خلال إقدام هذه الشركات على ضخ الاستثمارات في المشاريع العقارية أسوة بما هو سائد عالمياً".

وثقة

بينما يرى مراد بأن "شريعة التأمين على الممتلكات لاتزال موضع مناقشة بين أفراد المجتمع السعودي، رغم التعديلات التي أدخلتها شركات للتأمين على المنهج

يُقدّر حجم سوق التأمين على المساكن والممتلكات والمعارات والأعمال الهندسية في السعودية بنحو 900 مليون ريال، ومن المتوقع أن يرتفع هذا الرقم ليصل إلى 1,225 مليار ريال خلال الأعوام الثلاثة المقبلة. ويحتل هذا النشاط المرتبة الثالثة بين فروع التأمين بحصة قدرها 18 في المئة، بعد التأمين على السيارات والتأمين الطبي. ويشمل هذا النوع من التأمين التعويض عن الأضرار الناجمة عن أخطار الحريق، الصواعق، الانفجارات، الزلازل، العواصف، الفيضانات، الانهيار، السرقة وغيرها.

بالأرقام

بينما لا تتجاوز نسبة المساكن المؤمن عليها 1 في المئة من إجمالي عدد الوحدات السكنية في المملكة، فإن هذه النسبة ترتفع إلى 50 في المئة بما يتعلق بالمُجمّعات السكنية. لكن هذه المُجمّعات لا تشكل سوى 2 في المئة من مُجمّل الوحدات السكنية. وبالتالي فإن تأثيرها محدود جداً على واقع التأمين العقاري في السعودية.

لكن رغم هذه العلاقة المضطربة بين القطاعين، فإن حجم التعويضات التي سددتها شركات التأمين عن الأخطار التي تعرضت لها المباني والممتلكات السعودية خلال العامين الأخيرين تُقدّر بأكثر من 1,5 مليار ريال سعودي، حيث شهدت السعودية خلال العام الماضي أكثر من 30 ألف حادث حريق، في حين تشير الإحصاءات إلى ارتفاع عدد جرائم السرقات إلى 40 ألف حادث سنوياً، بما يعادل 47 في المئة من إجمالي الحوادث الجنائية التي تقع في المملكة كل عام.

أزمة وغي تأميني

يعيد هاني الكلبي، المدير العام لشركة

15TH ASIAN GAMES
DOHA 2006

the games of your life

ما بعد النجاح وهذه هي البداية فقط

معاً نحققنا لغتنا الرياضية وصحبنا إليها جميعاً الحدث دoha الألعاب الآسيوية الخامسة عشرة العالمية 2006
لننضم كلة عشاق قطر ونشجعها لرياضة والحيات فبما أنها عاصمة الرياضة في المنطقة ومنتزعة الزيادة من
الرياضات والزيادة من النجاح في الاستقبال مع وجود الدوافع الرياضية ذات المستوى العالي والتي تضمنت من الفعاليات
والتي تشارك ألعاب البحر هي فقط بداية طريق شهره والمزيد من الفعاليات للرياضة العالمية
www.doha-2006.com

PRESTIGE PARTNERS



OFFICIAL PARTNERS



جدوى للاستثمار: تداول عالمي بوساطة سعودية

الرياض - الاقتصاد والأعمال

وعلى قدر ما تحمل سوق المال السعودية من فرص وإعده لشركات الوساطة، بلغ حجمها نحو 3 مليارات ريال العام الماضي، تُعجّ هذه السوق بالتحديات ليس أقلها سيطرة الأفراد على تداولاتها بشكل طاق.

العضو المنتدب لشركة جدوى للاستثمار أحمد الخطيب يتحدث عن حداثة التجربة وتحديات السوق.

تستعد شركة جدوى للاستثمار لمباشرة مهامها في سوق المال السعودية خلال الربع الأول من العام الحالي، وهي أعنت الغدّة لذلك من خلال استقطابها لخبرات مصرفية مترابكة، ووضعها استراتيجية طامحة إلى حجز موقع ضمن شركات الوساطة العالمية.

خدماتها في الربع الأول من العام 2007 وذلك بالتركيز على شريحة المؤسسات والشركات والأفراد الأثرياء. كما أننا سوف نتجاسر بتوفير خدمة الصناديق الدولية وتداول الأسهم العالمية. أما الاستشارات والتدريب فإنها سوق كبيرة وتحظى باهتمامنا، لكن عندما تهدأ الأمور خلال السنوات الخمس أو الست المقبلة.

ويتابع: "ومن ضمن اهتمامنا بالصناديق الدولية وتداول الأسهم العالمية، فإن الأسواق الناشئة التي تشهد طفرة كبيرة، على غرار السوق الهندية، تدخل في صلب استراتيجيتنا وسوف نوفر لعملائنا أفضل الفرص للوصول إلى هذه الأسواق".



أحمد الخطيب

وقد انكبت الشركة، بغية إنجاح خطتها، على دراسات مستفيضة امتدت على مدى أكثر من 12 شهراً، عبر مجموعة من الخبراء في هذا المجال لتحديد الشرائح التي سوف تستهدفها، ويعتمد اختيار الشركة لشرائحها المستقبلية على "أمرين أساسيين: حجم الشريحة المستهدفة وتوقعات النمو في هذه الشريحة. إضافة إلى التغيرات الأخرى المتصلة بتوفر التقنية والموظفين".

واستناداً إلى "خبرتنا المصرفية المترابكة على مدى أكثر من 10 سنوات، تكشف لنا، من خلال التطبيق في خطوات تقديم الخدمة التي نسعى إلى توفيرها، فجوات ومجالات كثيرة نستطيع أن نضفي قيمة مضافة عليها. وتترااف هذه المجالات في الأنظمة والتقارير التي تقدمها شركتنا أو عبر الأشخاص الخبراء الذين يرقون هذه الخدمة وكذلك في المنتجات وأدائها".

ويرى الخطيب أنّ "قطاع الأعمال الذي تعمل في إطاره معقد لدرجة أنك تستطيع فحص كل نقطة لتقديم الخدمة وتحاول أن

للمستثمرين، والتدريب والاستشارات التي تتضمن إدارة الطرح وتدريب الاندماجات وتقديم الاستشارات المالية والإدارية للشركات وترتيب التمويل للمنشآت، كذلك رخصة حفظ الأصول".

القيمة المضافة

وبما أنّ "النجاح سيكون حليف الشركات التي تملك خطاً استراتيجية قوية ليس على المستوى المحلي فحسب، بل تتجاوز إلى الإقليمية والدولية، فسوف تتجاسر "جدوى للاستثمار" بتقديم

تتسم رؤية شركة جدوى للاستثمار بالوضوح، وترتكز، بحسب الخطيب، على توفير أجوبة لتساؤلات عدة ما زلنا نطرحها. لماذا تدخل السوق من وساطة مالية قائمة على المنهج الشرعي الإسلامي؟ لماذا لا يوجد ضمن شركات الوساطة الرائدة عالمياً شركة من الشرق الأوسط؟ هل المشكلة في التمويل أم في القدرة على التشغيل؟... وبما أننا لم نلمس أعداءً مُقَيَّمةً وأجوبة حقيقية لهذه التساؤلات، باشرنا في تأسيس شركة نتوقع لها أن تهيمن مكاناً ضمن بيوت الاستثمار العالمية الرائدة، سواء من حيث ابتكار المنتجات أو تطوير الحلول الاستثمارية المستندة إلى الشريعة الإسلامية. ويعد بلورة الأفكار وإنجاحها شرعنا بإنشاء فريق عمل من المحترفين لتولي هذه المهمة".

تأسست شركة جدوى للاستثمار برأس مال قدره 500 مليون ريال، من قِبل مجموعة من كبار رجال الأعمال، منهم: الأمير فيصل بن سلمان بن عبدالعزيز الذي أُنْتُخِب رئيساً لمجلس إدارة الشركة، ومحمد وعبدالله إبراهيم السبيعي، مجموعة الزامل، عبد الرحمن صالح الراحمي، محمد بن إبراهيم العيسى، عبد الرحمن الرويعي، عبد اللطيف كاتو، رئيس قطاع العمليات جرمي لويس وغيرهم. وعززنا خطواتنا هذه بتعيين "أرنست أند يونغ" كمستشار لأعمال و"بيكر ماكزي" كمستشار قانوني.

وبضيف الخطيب: "إنّ هذه الجهود أضرت حصول الشركة على الرخصة في فترة قياسية لم تتعد 8 أشهر". ونحن هذا نتحدث عن رخصة شاملة تتضمن، القيام بنشاط الوساطة كاصيل ووكيل، إدارة الأصول لتقديم الصناديق الاستثمارية المشتركة، إدارة المحافظ للصمة لتلبية احتياجات كبار

التركيز على المؤسسات
والأفراد الأثرياء

تقدم فيها منفعة إضافية للعميل. وذلك ضمن رزمة متكاملة من الجودة تحدد ملامح هوية شركتنا، من اختيار الموظفين ومواعينها والمشورات التي نمنحها وغيرها من العناصر الهادفة إلى تبليغ رسالتنا.

غُد مشرق

تقوم فلسفة "جدوى للاستثمار" على "بناء شركة ليس لليوم أو غداً، بل شركة للأجيال القادمة". وبما أنه "من البديهي أن تترى الشركات في أيام جيدة وأخرى صعبة، فإنّ نظرنا ليست قصيرة المدى بل نهدف إلى بناء منشأة استثمارية ناجحة تنمى من السعودية وتنتشر إلى جميع أسواق العالم".

هذه النظرة التفاؤلية غير محصورة بإدءاء الآسي للمسوق، بل تشمل التطور المرتقب لإداء السوق المالية في السعودية وفي منطقة الخليج. حيث "تستشف حقيقة حجم السوق الواعدة جداً في ما يخص الترتيب والاستشارات خلال السنوات الخمس إلى العشر المقبلة. هذا أمر منطقي استناداً إلى إجماعي الناجح الصلي في السعودية ودول الخليج والتعداد السكاني وكثافة عدد الشركات العالمية الكبير جداً مقارنة بالسجل منها في السوق".

"أما سوق إدارة الأصول، فإنّ نسبة المساهمين أو المشاركين في صناديق الاستثمار مقارنةً بنسب التعداد السكاني وكثافتهم من المشتقات وتكاثر تفلو من الشركات الواسطة بتطوير منتجات وأفكار جديدة.

في المقابل، فإنّ سوق رأس المال في السعودية "تقصه الكثير من أدوات الدين والكثير من المشتقات وتكاثر تفلو من الصوك، باستثناء صكوكه وأصوك "سابك". لذلك نتوقع توسعاً كبيراً لهذا النشاط في المستقبل.

ويؤكد الخطيب أنّ ما تشهده سوق الأسهم السعودية من تحولات هو "أمر طبيعي مرّت به أسواق عالمية أخرى. تشير إلى أنّ "إغارة هيئة سوق المال لم تحل من دون تطوير السوق في جميع مجالاتها وبشكل كبير". فتوقعا أنّ "تشهد سوقاً مثالية خلال السنوات الخمس المقبلة، ما يشكل بيئة أفضل لنشاط شركتنا".

ويُشدّد في هذا السياق على الدور الذي يمكن أن تلعبه شركتنا الواسطة في تحسين أداء السوق وفي مجالات عدة، مثل: الخدمة وتحسينها، الاستثمارات لتلقيف وتوعية المستثمر، تقديم حلول من خلال صناديق

أحمد الخطيب

يحمل أحمد الخطيب بكالوريوس في إدارة الأعمال وديبلوما في التخطيط المالي وآخر في إدارة الثروات.

والخطيب الذي تمتد خبرته المصرفية على مدى أكثر من 15 عاماً، شغل سابقاً منصب نائب رئيس الاستثمار في بنك الرياض من العام 1992 إلى 2002، ومدير عام الخدمات المصرفية الخاصة في البنك السعودي البروطاني ("سابك" حالياً) ما بين الأعوام 2003 و2005، وكذلك رئيس لجنة منتجات الاستثمار في مؤسسة النقد العام 2003، ونائب رئيس لجنة الأوراق المالية في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض.

وإلى موقعه الحالي كعضو منتخب لشركة جدوى للاستثمار، فإنه يشغل أيضاً عضوية لجنة الاستثمار في مجلس الأمناء الصمى.

استثمار أفضل، تقنية أحدث ومنافذ توزيع أفضل توصل الخدمة إلى أشخاص لم تصلهم من قبل، هذا إلى تخفيض التكاليف على المستثمر النهائي وتزويده بخدمة أفضل.

قلب المعادلة

وعلى الرغم من كون سوق المال السعودية الأكبر حجماً في المنطقة إلا أنها تُعدّ سوقاً ناشئة. وقد قلبت هذه السوق المعادلة بجدتها لعدد كبير من المتعاملين الأفراد مقارنةً بالمؤسسات المالية خلال السنوات الثلاث الأخيرة، بحيث أصبحت هذه الشريحة تشكل النسبة العظمى من المتعاملين في السوق وينسبة 90 في المئة من حجم التعاملات اليومية. وهذا الأمر يُعتبر مشكلة بالمقاييس العالمية، حيث لا يشكل الأفراد في الدول المتقدمة كالأليات للخدمة الأميركية أكثر من 20 في المئة من السوق.

هناك نقطة أخرى تؤسّس لجدلية لا تقل عن الأولى جدّة، فبينما تمثل نسبة المستثمرين من خلال المؤسسات المالية في صناديق الاستثمار نحو 35 في المئة من إجمالي التعداد السكاني في الأسواق المتقدمة، لا تتعدى هذه النسبة في السوق السعودية 2 في المئة، ما يشكل عيباً على تصرفات وسلوكيات السوق ويهدد فرصة لنا للمعمل مع هيئة السوق المالية لتطوير الوعي الاستثماري وأدواته

التي ترفع معدلات الاستعانة ببيوت الاستثمار".

وبحسب الخطيب فإنّ "مشكلة الأفراد الحقيقية أنهم عاطفيون في قراراتهم الاستثمارية، ويبدو ذلك جلياً تبعاً لإداء أسواق الخليج التي تفتح صباحاً باللون الأخضر ومن ثمّ تتحول إلى اللون الأحمر من أقل من نصف ساعة. في حين تتعامل المؤسسات وفقاً للتحليل والأرقام وتستثمر وتوزّع الأصول الاستثمارية للمستقبل استناداً إلى أداء الشركات والاقتصاد للمدى القريب والبعيد".

تراكم الخاسر

وتنجم الخسائر الاستثمارية والتنافسية لشركات الوساطة المالية من الحجم الكبير لسوق الوساطة في الأسهم والتي فاقت ربحيتها العام الماضي 3 مليارات ريال (800 مليون دولار)، وكذلك من حجم الأصول المدارة في صناديق الاستثمار المالية والعلمية التي تجاوزت 70 مليار ريال (18,66 مليار دولار). في المقابل يُعتبر نشاط الترتيب والاستشارات حديث العهد في السوق السعودية، حيث أن عدداً قليلاً من المصارف يقوم بنشاط الترتيب.

ويوضح الخطيب بأنّ "حجم السوق مهول جداً، وليس مستغرباً بالتالي أن تحل سوق التداول السعودية في العام الماضي كواحدة من أفضل 10 أسواق في العالم من حيث التعاملات اليومية".

مشيراً في هذا السياق إلى أنه من غير الممكن أن توفر المصارف الـ 11 التي قدمت الخدمات في السابق خدمات أكثر من 4 ملايين محفظة تتعامل الآن في السوق. وبالتالي يجب فتح السوق أكثر لتدعمي الخدمة، من ذلك من نتائج أكيدة على تحسين الخدمة وتخفيض التكاليف على المستثمرين، خصوصاً وأنّ المصارف التجارية مدتها قطاعات أخرى تهتم بها، كالقروض للأفراد والمؤسسات ومنتجات أخرى تتعامل بها غير منتجات الاستثمار.

"ولاشك أن المصارف تمتلك مميزات تنافسية تكمن في تراكم تقديمها للخدمة، إضافة إلى تحقيقها أرباحاً كبيرة ما يمنحها القدرة على تطوير الخدمات واستقطاب العناصر البشرية. لكن هذه المنافسة في المقابل تسجل شركات الوساطة المركّزة لها أن تعمل على إثبات نفسها، مع أنها تواجه بتحديات عدة أبرزها محدودية العناصر البشرية المؤهلة ليس في السعودية فحسب بل في المنطقة ككل". ■



عبد الملك فتح الدين

وتبلغ مساحتها نحو مليون متر مربع.

ويشير عبد الملك إلى أن "الاستثمار في المراكز التجارية لن يكون مجدياً في المستقبل وإن كانت ظاهرة جيدة في الفترة الحالية. لكن المطلوب عدم تركّز هذه المجمعات التجارية في منطقة معينة".

وتستفيد شركة المرافق الحديثة من استثمارات مجموعة صافولا في مدينة الملك عبد الله الاقتصادية ومدينة المعرفة الاقتصادية بحيث تكون لها الأولوية لتنفيذ هذه المشاريع. بالإضافة إلى مشاريع أخرى تعمل الشركة على تنفيذها مثل مشروع الأندلسية في جدة، وشرائع مول في مكة المكرمة، ومشروع عالية الدخنة في المدينة المنورة، وادانة مول في ينبع، وصليبخ مول في الرياض، والمويلات مول في الجبيل، ومشروع كورنيش الدمام.

الملكة منجم فوس

"مدفنا للنمو والتحول إلى إحدى أكبر المجموعات العقارية في المملكة بالارتكاز على سوق الملكة التي تعد الأكبر في المنطقة" يقول عبد الملك فتح الدين، مضيفاً "إن السوق السعودية لا تزال بكراً، وتحوي على العديد من الفرص الاستثمارية الواعدة، ومن الممكن استثمار أموالنا في الملكة. لكن يجب أن نكون صادقين كمطورين في طرح منتجات ذات جودة وقيمة مضافة وتتوافق مع احتياجات جميع شرائح الاجتماعية. كذلك تعزز شركة المرافق الحديثة التوجه نحو الاكتتاب العام وتحويل الشركة إلى شركة مساهمة عامة خلال السنوات الثلاث المقبلة. وتسعى الشركة إلى أن تكون لاعباً رئيسياً على صعيد القطاع العقاري في المملكة. ■

شركة المرافق الحديثة تخرج من عباءة " صافولا "

جدة - باسم كمال الدين

"مصائب البورصة فوائد في القطاع العقاري"، إذ يشهد القطاع في السعودية طفرة حقيقية على صعيد المشاريع الناشئة والشركات الجديدة. لكن الإيجابي في الطفرة الحالية أنها سلكت نهج التطوير العقاري الحقيقي بعيداً عن مضاربات الأراضي ومساهماتها التي أدت في مرحلة معينة إلى نياط النهضة العقارية في المملكة.

وفي خضم هذه المتغيرات، ولدت شركة المرافق الحديثة للتطوير العقاري كلاعب "جديد - قديم"، حيث خرجت الشركة من عباءة مجموعة صافولا لتتحول إلى كيان مستقل مع دخول شركاء استراتيجيين إليها.

جميع الممتلكات العقارية التابعة لمجموعة صافولا من قطاع التجزئة إلى قطاع العقار تخصصت لشركة المرافق الحديثة. وتخصصت الشركة في بداياتها في إنشاء المراكز التجارية لخدمة خطط "بند" التوسعية. ولما كانت الاستثمارات العقارية تتطلب ضخ أموال كثيرة لشراء الأراضي وإنشاء المراكز التجارية والتطوير العقاري، ولما كان مجلس إدارة "صافولا" يهدف إلى إنشاء ما بين 18 إلى 24 مركزاً تجارياً، تقرر إدخال شركاء جدد إلى الشركة يضيفون قيمة استراتيجية من خلال خبرتهم في مجال العقار وتشغيل المراكز التجارية.

تطوير عقاري شامل

ويشدد عبد الملك فتح الدين على أن "رؤية الشركة ترتكز على التحول من مجرد مطور عقاري للمراكز التجارية إلى مطور عقاري شامل". ويشير إلى أننا ندرس حالياً مشروع إنشاء برج تجاري في جدة، كما ننوي إقامة مدينة سكنية تضم أيضاً مكاتب ومخبرات تجارية ومدارس ومركزاً خدمياً للمدينة (مركز مؤتمرات واجتماعات) على أرض تملكها الشركة في المنطقة الشرقية



عبد الملك فتح الدين:

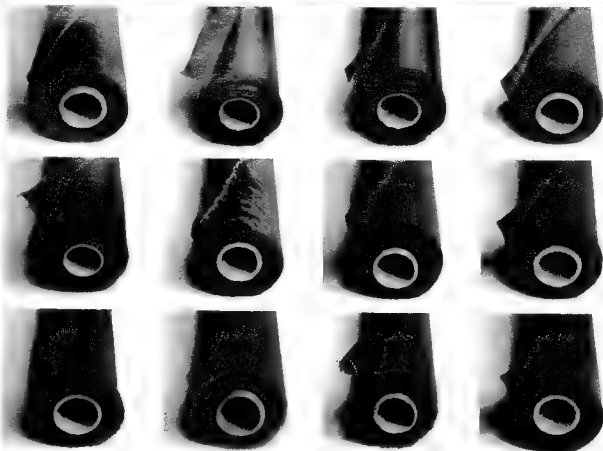
التحول إلى شركة مساهمة عامة

خلال ثلاث سنوات



يستعرض رئيس شركة المرافق الحديثة للتطوير العقاري عبد الملك عبد الله فتح الدين تاريخ الشركة، موضحاً أنها "تأسست بداية العام 2005 كشركة مستقلة ذات مسؤولية محدودة معطوكة بالكامل من قبل مجموعة صافولا. وتم بيع الشركة في بداية العام 2006 إلى شركاء آخرين حيث احتفظت "صافولا" بنسبة 30 في المئة وتوزعت الحصص لتتقيد على 20 شريكاً استراتيجياً. وكان الهدف من هذه الخطوة إدخال شركاء قادرين على إضافة قيمة استراتيجية واستثمارية للشركة، وبالتالي ارتفاع رأس مال الشركة من 75 مليون ريال إلى نحو 1,7 مليار ريال، علماً أننا نعمل حالياً على زيادة رأس المال مجدداً.

وكان نشاط مجموعة صافولا العقاري بدمج الاندماج الذي تمّ في نهاية العام 1998 بين المجموعة وشركة بنده العزيمية للملكة لعدد من المجمعات التجارية ومراكز تسوق بنده. ويعد مرور عامين على هذا الاندماج، هدفنا مجموعة صافولا إلى زيادة عدد مخازنها الاستهلاكية إلى 100 سوبر ماركت و24 هايبرماركت في جميع أنحاء المملكة. ويضيف عبد الملك فتح الدين "لاحظنا ظهور نموذج جديد لتجارة التجزئة في منطقة الخليج تمثل بالهايبرماركت حيث بدأت للتاجر العالمية تتوافد إلى المنطقة. فبادرنا إلى إنشاء أول هايبرماركت في المملكة في أغسطس من العام 1994. ويقام "بعدها فكر مجلس إدارة "صافولا" تأسيس قسم عقاري مستقل عن "بند"، فكانت شركة المرافق الحديثة في بداية العام 2005. ونقلنا



حين تركّز على التفاصيل، ستكتشف أن خيوطاً دقيقة تفصل بين شركات المنسوجات.

يختلف صناع وتجار المنسوجات كاختلاف خيوط منسوجاتهم والوانها لذا نحرص في HSBC على الإصغاء لعملائنا، وبتلمس احتياجاتهم وطموحاتهم على اختلافها، لنصمم لهم حلولاً مالية على مقاسهم

و بمشاركة أكثر من ٢.٥ مليون عميل من الشركات والمؤسسات حول العالم، ومن خلال أكبر شبكة لمدراء العلاقات المصرفية، لا يفوقنا أي بنك دولي آخر في حجم أعمالنا المصرفية التجارية، خبراتنا، ومعرفتنا المحلية، لتكون الأقدر على إدارة تعاملاتك المالية بفروعها المختلفة، من تسهيلات المعاملات الدولية، إلى إدارة تممية أعمالك

وسواء كنت شركة كبيرة باحتياجات واسعة، أو مشروعاً عائلياً طموحاً، كن على ثقة بأن خبراتنا وحلولنا المالية المبتكرة، هي الأقدر على تغطية احتياجاتك، لتزدي ثوب النجاح. تفضل بزيارتنا اليوم على www.middleeast.hsbc.com

HSBC 
بنك العالم المحلي

الخدمات المصرفية للشركات

مجموعة خالد البعيز: تنويع الاستثمار وتوطين التقنية

الرياض - الاقتصاد والأعمال

تقدم مجموعة شركات خالد البعيز نموذجاً في تنويع الاستثمارات وتوطين التقنية دعماً للريحية عبر الاستفادة من المواد الأولية المتوافرة محلياً. في حين تبقى الموارد البشرية والهيكلة الإدارية الهاجس الرئيسي للمجموعة في سوق تنقسم بالتحويلات الدراماتيكية، كما يشير رئيس مجلس إدارة المجموعة خالد البعيز.

تنشط مجموعة شركات خالد البعيز في السوق السعودية منذ أكثر من 31 عاماً، نمت خلالها أعمالها تبعاً لتغيرات السوق. وقد باشرت المجموعة نشاطها في بيع الأجهزة المنزلية والتكييف، فاطعة مراحل جيدة في هذا النشاط، قبل أن تنويع منذ نحو 12 عاماً تقريباً إلى تنويع أعمالها والدخول في منتجات الطاقة الكهربائية إنتاجاً وبيعاً وتوزيعاً.

العدادات الكهربائية

شاكيداً على ذلك، يقول خالد البعيز: "جهدنا من الأممية بمكان الحصول من الاستيراد إلى إحلال بعض المنتجات وإعطائها قيمة مضافة محلياً. ففكرنا بتأسيس أول مصنع لصناعة عدادات الكهرباء في العام 1997 في الرياض وهو "مصنع الشرق الأوسط للعدادات الكهربائية"، وباشروا بنقل التقنية من المصنع الشركات الألمانية (شركة Elkraemeco التي كانت تعتبر وقتها ثالث شركة في العالم في صناعة العدادات الكهربائية)، وكان حصان هذه التجربة ارتفاع إنتاجنا من 50 ألف عداد في السنة إلى نحو 300 ألف عداد".

ويضيف: "توطين التقنية لم يكن هاجساً كبيراً، لما نتجحه لنا الاتفاقية الحصرية مع الشركة السلوفينية من امتلاك سوق كبيرة على مدى الشرق الأوسط. وبنّا على هذا النجاح انطلاقاً في زيادة المنتجات التي تكمّل صناعة العدادات، فكانت فكرة القاطع الكهربائي بشراكة مع شركة شتاينر، حيث توسلنا في السنة الماضية إلى ملكية المنتج وتقنيته 100 في المئة".

وبما أن النجاح بالبيع يكثر، أضفنا إلى نشاطنا صناعة قاطع كهربائي آخر من خلال الشركة السلوفينية BTI. وبذلك نستطيع القول بأننا غطينا كامل خط إنتاج القاطع الكهربائي، من القاطع الصغير الذي يستخدم في المنازل إلى القاطع الذي يستعمل في المصانع

الكبيرة. ولم تقتصر جهود المجموعة عنده هذه الخطوة، بل نحن في صدد إضافة العدادات الرقمية (ديجيتال) إلى نشاطنا الصناعي، وذلك بناءً على تغيرات شاملة في مفهوم صناعة العدادات الكهربائية والتوجه إلى العدادات الديجيتال الإلكتروني الذي يقرأ عن بعد.

وعليه، باشروا بتشديد مصنع عدادات الديجيتال، ونتوقع أن يباشر إنتاجه في منتصف السنة المقبلة. ويقتّر حجم الاستثمار في هذا الصنع نحو 32 مليون ريال، ليصل بالشالي، محمل حجم استثمارنا في قطاع العدادات إلى نحو 170 مليون ريال سعودي.

تحكم وتليكم

إلى العدادات الكهربائية، تقوم مجموعة خالد البعيز بتشديد مصنع لمفاتيح ولوحات التحكم الآلية، على مساحة 20 ألف متر مربع في المدينة الصناعية في الرياض بالشراكة مع شركة إيتا، إحدى شركات مجموعة الفريز الإماراتية. "يُتوقع أن يباشر المصنع نشاطه في منتصف العام المقبل، بحجم استثمار يقدر بنحو 40 مليون ريال، مثلك منه 74 في المئة والباقي لمجموعة الفريز".

وتتوجه المجموعة "إلى تأسيس مركز لخدمة وصيانة مولدات الـ HIGH VOLTAGE مع الشركة الهندية "بول الكتريك". وقد أسست هذه الشركة المشتركة تحت نظام الاستثمار الأجنبي المباشر باستثمار نحو 10 ملايين ريال سعودي، أما في قطاع الاتصالات، فتقوم المجموعة، بصفتها وكيل الشركة الأميركية BCOM،

أعمال المجموعة تنمو بنسبة 40 في المئة سنوياً



خالد البعيز

بتوفير خدماتها لشركة الاتصالات السعودية في مجال الاتصالات اللاسلكية، ولدينا العديد من مشاريع ربط العملاء، من كبريات المصانع والمزارع، بمراكز الشركة. ويصل حجم استثمارنا في هذا المجال إلى نحو 52 مليون ريال سعودي، لكننا في صدد توقيع اتفاقية مع شركة أجنبية، إما مصرية أو سلوفينية، بغية إحلال وتوطين أجزاء من تقنية هذا النشاط باستثمارات تقدر بنحو 50 مليون ريال. وكذلك على صعيد الاتصالات، "فإننا نعتبر من أكبر مزودي خدمة "الطاقة المستمرة" لكبار شركات الاتصالات السعودية".

ومن الاتصالات ينتقل البعيز إلى معالجة المياه، "حيث نقوم بصناعة أجهزة لمعالجة الصرف الصحي باستثمارات يقدر حجمها بنحو 22 مليون ريال سعودي، وذلك بالشراكة مع شركة كنفافوروية. كما نتفاوض لإنشاء مصنع في الصين بغية دعم بعض المنتجات التي نستوردها من هذا البلد. ونحن أمام خيارين بين شراء مصنع جاهز أو تشييد مصنع مع شركاء آخرين".

هيكل الربحية

استناداً إلى كل ذلك، يشير البعيز إلى أن مجموعته تتوسع توسعاً جيداً، "والهدف الأساس هو إحلال التقنية، فقدرنا نسبة نمو أعمال المجموعة بنحو 40 في المئة سنوياً". ويعتبر أن التطورات الدراماتيكية التي تشهدها السوق قد تدفع بنا إلى إعادة هيكلية إدارية لمجمل نشاطنا، لافتاً إلى أنه "غير راض عن الأداء الإداري" وهو يسعى للتطوير والتركيز على الاستثمار في الموارد البشرية بشكل أساسي، باعتباره الاستثمار الضعفي والحقيقي".

ويكشف البعيز: "تدراونا بعض الأفكار للحلول إلى شركة مساهمة، ونحن نراقب الوضع، ومن الممكن أن ندخل سوق للال سوبما إذا ما تمّ القرار بذلك. ■

لماذا نستثمر في مصر؟
لأننا نؤمن بمصر، نؤمن بالفرص

معرفتنا الثاقبة تمكننا من تقديم منتجات وحلول ريادية.

تمكننا معرفتنا العميقة بالاستثمارات البديلة وإمتامنا المصري بهذا القطاع من توليد عوائد مطلقة قوية. مهارتنا الفريدة
تواجدها العالمي يبقيان مان الاستثمار وعلاؤنا في عوالم الصدارة.

مكتب دبي هاتف +9714 360 4999 فاكس +9714 360 4900

مكتب البحرين هاتف +973 17 583356 فاكس +973 17 583355

بريد إلكتروني mandubai@maninvestments.com

www.maninvestments.com

عضوة في مجموعة مان



ManInvestments

in depth in focus in front

هذه السادة صادرة عن مان الاستثمارات المحدودة المعتمدة من هيئة الخدمات المالية والتي تخضع لرقابتها.



د. فهد المحصين

المؤسسة العامة لعاشات التقاعد: استثمارات بعشرات المليارات لخدمة التنمية

الرياض - روجيه رومانوس

دخلت المؤسسة العامة لعاشات التقاعد عالم الاستثمار من بابها العريض مؤخراً كماله ومطوّر لمشروع مركز الملك عبدالله المالي في العاصمة السعودية الرياض، والذي يتوقع أن تتجاوز تكلفته 12 مليار ريال. وتتطلع المؤسسة لأن تصبح كياناً مالياً رائداً على غرار مؤسسات التقاعد في العالم، كما يقول مدير عام التسويق العقاري في المؤسسة د. فهد المحصين.

مزايا المركز

بالنسبة إلى المزايا النسبية التي تميز المركز من غيره من المراكز المالية الموجودة في المنطقة، يرى المحصين أن ذلك "يكمن في توفر جميع الخدمات التي قد يحتاجها أي مستخدم للمركز المالي، إذ سيكون هناك فاعلاً للمؤثرات وفندق وحوض مائي قد يكون الوحيد في المملكة، حيث أن موقع المشروع عبارة عن وادٍ طبيعي، كما أن موقع المركز تم اختياره على شريان رئيسي نحو طريق المطار. وفي الوقت عينه هناك عدد كبير من الخدمات الأساسية التي تخص التسوق ستكون موجودة في المناطق المساندة للمركز، إضافة إلى كلية متخصصة ستخرج الكوادر للقطاع المالي، وهذه الكلية ستكون الذراع المساندة للمؤسسات المالية التي ستترافق في المشروع، إذ ستتميز باحتوائها على تخصصات ومستوى تعليمي وتدريب عال جداً من خلال جامعات عالمية مشهود لها بالكفاءة. ويشير إلى أن "عددًا من البنوك المحلية أبدت رغبةً في الحصول على مواقع في المركز، من ضمنها على سبيل المثال "سامبا" والبنك العربي الوطني والبنك السعودي الفرنسي وبنك البلاد ومصرف الراجحي". لافتاً إلى أنه "من الصعب الحديث عن الأرقام في ما يخص حجم التكلفة الإجمالية للمشروع، لكن نحن نتكلم عن مبلغ قد يتجاوز 12 مليار ريال".

التحويل السكني

حول برنامج تقديم تسهيلات تمويلية في المجال العقاري للمتعاقدين والمشتريين في نظام التقاعد، يلتفت المحصين إلى تعاون

تمويل ذاتي

ويشير مدير عام التسويق العقاري إلى أنه "لا بُدَّ أن يكون للمشروع شركة للتطوير والإدارة والتي تتولى الاستعانة بشركات أخرى للتنفيذ، ويمكن لبعض الجهات مثل هيئة سوق المال أن تأتي بالمقاول الخاص بها بحكم أن حصتها كبيرة في المشروع. ولكن لم يتم لغاية الآن اختيار الشركات، أمّا إذا اتبعنا أسلوب المناقصات فسيتم ذلك بأسلوب احترافي وراقي".

وعن آليات التمويل، يؤكد أن المؤسسة "ستمول المشروع ومستعدة لتمويل أي مستثمر داخل المشروع سواء كان مؤسسة حكومية أو خاصة. كما أن جزءاً كبيراً قد يتجاوز 30 في المئة من المشروع ستموله وتنفذه المؤسسة، وستتمثل الأخيرة تجهيز البنية التحتية للمشروع بالكامل".

ويكشف د. المحصين عن "توجه المؤسسة لإنشاء شركة قابضة ينفذ عنها مجموعة من الشركات التي تتولى بدورها الإشراف على المشاريع مثل مشروع مركز الملك عبدالله المالي ومشروع مدينة التقنية، وكذلك على برنامج الإقراض أو التمويل العقاري". ويتابع: "الشركة الآن في مراحلها النهائية وعلى وشك استكمال جميع الإجراءات وسيشكل لها هيكل إداري مستقل".

تطوير مركز الملك عبدالله المالي بجلفة تفوق 12 مليار ريال

يستهل د. فهد المحصين حديثه بالإشارة إلى تحديات المؤسسة بأن تبرز أنشطتها الاستثمارية لتعزيز الإيرادات والأرصدة التقاعدية بما يسهم في توفير الموارد اللازمة لتغطية التطلعات المالية للتقاعد.

وحول السياسة الجديدة التي تتبعها "التقاعد" بتوزيع استثمارات، يقول المحصين: "لا شك أن تركيزنا منصب على المشاريع الاستثمارية الواعدة والاستراتيجية، فالمهمة تتمثل قاعدة مالية قوية تؤهلها لتكون محركاً رئيسياً في عملية التنمية من خلال خلق مشاريع استراتيجية مثل مشروع مركز الملك عبد الله المالي وهو أول مركز مالي في المملكة، الذي نطمح أن يكون مشروعاً متميزاً ورائداً على مستوى الشرق الأوسط".

مركز الملك عبدالله المالي

يلفت د. المحصين إلى أن "الخطط الرئيسي للمركز قد اكتمل، وبدأ العمل على المخططات التنفيذية، ونحن نتوقع خلال هذا العام أن تباشر الأعمال في الموقع. ويضيف: "المشروع يُنفذ على مراحل عدة، وتشمل المرحلة الأولى مركز هيئة سوق المال ومركز "تداول" والمباني المساندة للهيئة لتشكّل جميعها مركز وسط الأعمال (Central Business District)، كما يتزامن معها بعض المرافق الخدماتية الضرورية للمشروع، وتستغرق هذه المرحلة من 3 إلى 4 سنوات. تليها المرحلة الثانية التي سيحتلها أكثر من جزء واحد في مركز وسط الأعمال، وهذه أيضاً تحتاج من 3 إلى 4 سنوات، يلي ذلك المرحلة النهائية".



مركز لملك عبدالله المالي

المشاريع الحالية والجاري دراستها، فيشير إلى "مشروع وني"، التي هي أول تجربة عقارية في منطقة وني، حيث كان من المخطو بقاء مبان متعددة الأدوار هناك. وقد حصلت المؤسسة على امتياز لمدة 33 سنة من وزارة الأشغال، وهناك 3 مبانٍ شبه مكتملة الآن، ستستخدم في موسم الحج هذا العام وستتوسع عدد من المحاجر (في المرحلة الأولى 7 آلات والمرحلة الثانية 17 آلات آخرين)، وهي ستتمدد على سفوح الجبال بحيث يحصل بعدها إلى مئات البناي السكنية، وكل مبنى سيكون مؤلفاً من 12 طابقاً، وستتجاوز تكلفة المرحلة الأولى (6 مبانٍ) 300 مليون ريال. ويضيف، "لدينا مشاريع تجارية في الحمرا بطول كيلو متر ونصف تقريبا تتضمن معارض بتصاميم حديثة، حيث نملك الموقع ونقوم حالياً ببناء المشروع وسيكون مطروحا إما للاستثمار على المدى الطويل أو للشراء. كذلك عندنا مجمعات وأبراج مكتبية بحدود 100 ألف متر مربع في أكثر من منطقة من المملكة". مشيراً إلى أن المؤسسة لديها طموحات للاستثمار في المنطقة المركزية في مكة المكرمة، لأن الفرص الاستثمارية وأبعاد بشكل مستمر وللمدى الطويل، لاسيما من خلال وقف الملك عبد العزيز في مكة ومشروع وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف.

ويختتم الحصين بالقول: "إننا نطمح لأن تكون 'التقاعة' مؤسسة مالية قادرة ورائدة في البلد وأن تكون لها نزاع مالية قوية وأن تلحق سدات خاصة بها، وأن يكون لديها توجيه تدمجي في البلد بحيث أنها تكون المحرك والداعم الرئيسي للتعمية". ■

المؤسسة مع مكتب "الطويل للاستشارات" الذي أجرى دراسة ميدانية أفضت إلى أنه ما بين 60 إلى 64 في المئة من السعوديين لا يملكون منازل أو مساكن، ويبدأ على هذه النتيجة والمسؤولية الملقاة علينا بالنسبة إلى المتفاعلين وموظفي الدولة من مدنيين وعسكريين، كان لا بُد من التفكير بإنشاء مشروع يُسهّل عملية تمويل الموفات لشراء مسكن جاهز. ويصل مبلغ التمويل إلى حدود مليون ريال ويتوقع أن يشمل في السنة الأولى ما بين 4 إلى 5 آلاف طلب ويخصّص موظفي الدولة من مدنيين وعسكريين والمتقاعين، وسيغطي كافة مناطق المملكة بالإجمال".

ذراع تمويلية

وعن خلق ذراع تمويلية لهذا البرنامج، يعتبرها مدير عام التسويق العقاري "مرحلة متقدمة". فال مؤسسة أجمعت مؤخراً بالتأطرين العقاريين السعوديين مثل شركات "موطن" و"دار الأركان" وغيرها، وقد شرحنا لهم وجهة نظرنا حول البرنامج وتطلعاتنا المرحلة بالنسبة إلى تطوير مشاريع نموذجية على مستوى المملكة بحيث تكون هذه المشاريع حسب المواصفات والمقاييس التي تضعها المؤسسة. أمّا دورنا فسيكون تمويلية، وسندعم للمطور شبه ضمانات من ناحية إعطائه أولوية التمويل لمشروعه إذا التزم بالمعايير التي نضعها. وعن هذه المعايير، يقول: "نراعي 4 معايير رئيسية في التصميم: أن يكون السكن نموذجياً بالنسبة إلى المساحة، اقتصادياً من ناحية التكلفة، مبنياً على أسس هندسية حديثة من ناحية الجودة، وتراعى فيه مبادئ الهندسة القيمة. فالنمط السائد في المملكة هو للبالغة من المساحات والتكاليف، وهذه تنعكس على الصيانة وتشكل أعباء إضافية ترضي بقلها على المواطن. فنحن نتطلع إلى خلق نمط جديد من المساكن في المملكة يحكم حجم برنامج التمويل الذي نطرحه حيث سيخصص 4 مليارات ريال سنوياً، ويتوقع أن نؤمل البرنامج لسنوات عدة إلى أن يبدأ بتمويل نفسه من العوائد".

مجمع تقنية المعلومات والاتصالات

بالنسبة إلى مجمع تقنية المعلومات والاتصالات الذي يقع في مدينة الرياض (حي التخييل الغربي) على أرض مملوكة للمؤسسة، فيعتبره الحصين بأنه "مشروع فريد من نوعه بالنسبة إلى المملكة وهذه أول تجربة للمؤسسة في هذا المجال، ولدينا فكرة بإقامة مشاريع مماثلة في أكثر من مدينة في

المملكة". ويتابع، "للشروع سيكون على أرض مساحتها نحو 800 ألف متر مربع قابلة للتوسيع، وقد اكتمل إلى حد كبير مخططه الرئيسي، كما تمّ الحصول على الموافقة المبدئية من الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض وجارٍ إعداد التصميمات التنفيذية، وأعمال تسوية الموقع بالهتيزات الأساسية القائمة".

ويغت الحصين إلى أن "تكلفة تتراوح ما بين 4 إلى 6 مليارات ريال وعلى مراحل"، ويضيف: "سيستقطب المشروع الشركات العالمية، وقد كان من ضمن زيارة رئيس شركة مايكروسوفت بيل غيتس مؤخراً إلى السعودية توقيع اتفاقية مع محافظ المؤسسة لتكون هناك مساهمة رئيسية من مايكروسوفت في المشروع، كذلك هناك شركات مثل "إنتل" و"سيسكو" و"ERP" ومجموعة أخرى من الشركات العالمية تقمّت للحصول على مراكز في المجمع، مشيراً إلى أن المجمع "يحتوي على حاضنة أعمال جديدة، ستضيف من دون شك قيمة عالية جداً للمملكة من ناحية تطوير الفرص التصنيعية الحديثة من ابتكارات ومنتجات حديثة في مجال التقنية".

مشروع وني

ويتنق مدير عام التسويق العقاري إلى

64 في المئة من السعوديين لا يملكون مساكن

مدير عام الصافي- دانون: التوسع في دول المشرق بعد تغطية الخليج

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

يتحطّب وضع النقاط على الحروف في صناعة حساسة كصناعة الألبان ومشتقات الحليب رؤية واضحة وخبرات متراكمة، صفات يتحلى بها مدير عام شركة الصافي - دانون في السعودية كريم منصور الذهبي، الذي تحدث عن استراتيجية الشركة للمرحلة المقبلة لجهة الانتشار الجغرافي ولجهة التوسع في المنتجات ذات القيمة المضافة.



كريم منصور الذهبي

السنوات الأربع الماضية وسنكمل بها في المستقبل.

ويبرز عنصر الموارد البشرية وتعزيزها كمصدر ثالث ضمن هذه الاستراتيجية، إذ يعتبر الذهبي أن "الوارد البشرية ستشكل الميزة التنافسية بين شركة وأخرى" ويوضح "بأشرفنا العمل على هذا المحور منذ أربع سنوات تقريباً في خطوات مهندسة كثيفة الوضوح مركزة على التدريب والبيئات في داخل المملكة وخارجها، فضلاً عن العمل في إطار فريق عوضاً عن العمل كفراد".

الشراكة مع "دانون"

بالنسبة إلى حضور الشركة في الأسواق الخارجية، يقول الذهبي، "يستند ذلك إلى طبيعة السوق في كل بلد وإمكانياته والفرص المستقبلية المتوافرة فيه. فمقابل حضورنا المباشر في الإمارات العربية المتحدة مثلاً، نشط في عُمان من خلال موزع معروف ومتكمن من السوق. ومن المحتمل أن تطور هذه الخطوة في عُمان مستقبلاً إلى التوزيع المباشر استناداً إلى معطيات السوق".

يبقى أن "العامل المحوري في خطواتنا يقوم على توسيع انتشار الشركة وربحياتها، وقياساً على ذلك ندرج نشاطنا، وقد بلغ حجم استثماراتنا في التوسع الجغرافي ما بين 15 و20 مليون ريال سنوياً".

أما عن صيغة الشراكة مع دانون

ووسعت شركتنا للمرحلة المقبلة من نشاطها يتمثل في الانفتاح بشكل أكبر على الأسواق الخليجية. ويقول مدير عام الشركة كريم منصور الذهبي، "مخلنا مؤخرًا إلى دولة عُمان كأخر سوق في منطقة الخليج، على أن تنتقل بعدها إلى سورية والأردن ولبنان والعراق، ليُضاف ذلك إلى تواجدنا الرمزي في اليمن، التي ستكون ضمن استراتيجيةنا المستقبلية".

وبأني هذا في صلب الاستراتيجية المستقبلية للشركة للمحمورة على الانتشار الجغرافي، وزيادة منتجاتها للوزعة حالياً على 8 علامات تجارية وأصناف تتجاوز الـ 85 صنفاً. ويقول الذهبي، "لكن إمكاناتنا في استقطاب منتجات جديدة كبيرة جداً، تبعاً للتّحجّز الكبير في مرحلة شركة دانون العالمية للتصنّع لأكثر من 300 منتج من الألبان والحليب والعصائر والمشروبات والبسكويت وأغذية الأطفال وغيرها. لذلك تقتصر مهمتنا على انتقاء أفضل المنتجات وأكثرها تقيلاً من قبل المستهلك السعودي أو الخليجي، حيث لم تكن المشكلة يوماً في عدد المنتجات، بل في توظيفها وتقبلها من قبل المستهلكين المحليين. هذا هو التحدي الذي نحاول تحديقه، وبالتالي توطين هذه المنتجات ذات القيمة المضافة لنشاطنا في أسواقنا. هذه الاستراتيجية نجحت في

العالية، فيجيب الذهبي: "الصافي - دانون السعودية هي عبارة عن شراكة بين شركتين: الأولى هي شركة دانون العالمية التي تمتلك 1.50 في المئة، والثانية هي مجموعة الفيصلية التي تمتلك 9.49 في المئة من الشركة. كما تملك مجموعة الفيصلية المزرعة تحت مسمى ألبان الصافي، المورد الرئيسي للحليب لشركة الصافي - دانون. أما بالنسبة للمنتجات التي نستقطبها من شركة دانون العالمية فإن ذلك يقع ضمن التعاون التكنولوجي واستناداً إلى إتفاقيات بين الشركتين: دانون العالمية وصافي - دانون السعودية. ولا تقتصر هذه الاتفاقية على المنتجات بل تتعداها لتشمل كافة الأبحاث والدراسات التي تقوم بها شركة دانون العالمية، إضافة إلى استعانتنا بخدمات مختبر الشركة الموجود بالقرب من باريس والذي يعتبر أكبر مختبر أبحاث ألبان في العالم".

منتجات القيمة المضافة

حول استراتيجية الشركة لزيادة مبيعاتها، يقول الذهبي، "خطتنا في هذا للممار التمحور حول التركيز على المنتجات ذات القيمة المضافة، تبعاً للمرونة في التحكم بسعرها، وذلك مقارنة بالمنتجات الأساسية المحددة أسعارها ببعاً وتكلفة، بحيث تركز ميزتنا التنافسية على مجهود التوزيع والتسويق. هذه هي سياستنا بالنسبة للربحية: توسيع المبيعات والتركيز على القيمة المضافة من منتجاتنا".

ويضيف، "تشكل منتجات القيمة المضافة في شركة الصافي - دانون 40 في المئة حالياً بعد أن كانت صفراً في السنة منذ نحو 4 سنوات. وتكمن جهودنا الحالية على رفع هذه النسبة إلى 55 في المئة".

معضلة الأسعار

بالنسبة للأسعار، يلفت الذهبي إلى أنه "من غير الممكن أن تستمر هذه الأسعار على ما هي عليه حالياً. فالتكلفة ارتفعت خلال السنوات الماضية ما بين 15 إلى 20 في المئة، وكل شيء ترتفع أسعاره بينما منتجاتنا حافظت على أسعارها. من الصعب أن نتخذ قراراً برفع الأسعار لكننا في الحقيقة نفكر بذلك جدياً".

ويختم الذهبي بالقول حول معايير الجودة والسلامة والبيئة: "إننا نقوم بتطبيق كافة المعايير الدولية للتعرف عليها في العالم، ويعتبر مصنعنا في الخارج من أفضل 3 مصانع لشركة دانون في العالم وقد استثمرنا فيه 250 مليون ريال". ■

[illegible][illegible]



محمد الفُرَاشي

والخاصة، إذ باتت باستضافتهم الآن أداء جميع الأعمال من خلال الانترنت. ومن الآلية لإدارة الموارد المالية لمشروعات الأعمال الحكومية الإلكترونية، يرأها المحافظ العميد "من خلال العنصر البشري للدرج، فتمت ما وجد هذا العنصر البشري المذب، ومتى ما كانت لديه قدرة على الإدارة وعلى التحكم في التكاليف مقارنة بالاهداف ومعرفة كيفية مراقبتها وتنفيذها، ستتم إدارة الموارد المالية بالطريقة السليمة، لافتاً في الوقت نفسه إلى أن "الكفاءة البشرية موجودة، لكنّها طبعاً تحتاج إلى تطوير، هناك جامعات تخرج دفعات كبيرة، وهناك برنامج الابتعاث الذي تم التوسع فيه مؤخراً بشكل كبير"، معتبراً أنه "قد يكون هناك نقص في الموارد البشرية في جهة معينة، لكن بصفة عامة هناك أدراك من قبل المسؤولين لأهمية هذه المسألة والعمل ساعياً على قدم وساق للوصول بهذا الجانب إلى برّ الأمان".

وأشار إلى أنه من المعلومات التي تطفح حجرة عذرة في وجه تطبيق المشروع بالنسبة إلى المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية هو "تخوفنا من عدم جاهزية العنصر البشري، ولأنّك لاجئاً إلى الابتعاث خارج المملكة قبل 8 أو 8 سنوات، وجهّزنا عنصرًا بشرياً مهماً جداً، كما كنّا متخوفين من عملية نقل المعلومات للنظام الجديد المذكور، وقد سلّكنا في هاتين العمليتين وقتاً طويلاً، حتى بدأنا نناكد من أن الأمور تسير بشكل جيد".

وعن الفوائد التي سيحققها الاقتصاد السعودي عند نجاح المشروع، يشير العميد إلى أن "الأثر المباشر سيكون عندنا حيث سوف نرعى علينا استخدام العنصر البشري، ويؤدّ علينا وقتاً طويلاً، ويؤدّي كذلك إلى اعتماد الدقة في نقل المعلومات والتي تتركّب عليها مبالغ مالية كبيرة. وبالتالي إذا استفادت المؤسسة، فلا شك في سبب ذلك في وعاء الفائدة الكبيرة للبلد، ومتى ما استفاد

الحكومة الإلكترونية السعودية: المقومات تذل المعوقات

الرياض - الإقتصاد والأعمال

لا ينظر القيّمون على الحكومة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية باعتبارها "موضة" أو رافداً اقتصادياً، بل يتوخّون من خلال هذا المشروع "الوطني أولاً" تحقيق تغيير جوهري في ثقافة وممارسة الأعمال، ويتجلّى هذا الاهتمام في تخصيص الملك عبدالله بن عبدالعزيز مؤخراً مبلغ 3 مليارات ريال لتطبيق الخطة التنفيذية للتعاملات الحكومية الإلكترونية، وبأسرع وقت ممكن.

للمؤسسة العامة لمعاملات التقاعد على مسألة "عالم العصر الرقمي والعولة بشكل عام، وعالم سرعة الخدمات"، ليعتبر "أننا بحاجة فعلاً إلى الأسراع في تنفيذ هذه البرامج، ولا اعتقد أننا تأخرنا في التطبيق لأن البيئة الآن مهيأة والامكانيات كذلك".

وعن دور الحكومة الإلكترونية في دعم مسيرة التنمية في المملكة، يشير الفُرَاشي إلى أن "محالات التنمية الشاملة التي تشهدها المملكة كبيرة في الوقت الراهن في عهد الملك عبدالله وتشمل كل المجالات الاقتصادية والصناعية والاجتماعية، والمشروع هذا يحتاج إلى وجود قاعدة بيانات ومخضر معلومات دقيق. وانصوّر أن هذا كله سوف يؤدّي إلى انجاح وتفصيل مسيرة التنمية"، لافتاً إلى أن "الكثير من المؤسسات المختصة في التدريب المهني والمعاهد للتخصص والجامعات تبذل جهوداً كبيرة لتهيئة الكوادر البشرية السعودية للتعامل مع مشروع الحكومة الإلكترونية، وإنني متفائل".

الموارد البشرية أولاً

من جهته، يشدّد محافظ المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية سليمان الحميد على أن المؤسسة جاهزة لتطبيق المشروع، "نصنّ جاهزون، وقد أطلقنا نظاماً آلياً جديداً (SIMIS) الذي يعتبر أول نظام حكومي إلكتروني متكامل في المملكة، وقننا مع شركة أرامكو لتطوير هذا النظام لدعم تطبيقات تبادل المعلومات الآلي business to business (B2B)، وقد صمم النظام لتقديم الخدمات الإلكترونية لجميع من لهم تعامل مع أنظمة المؤسسة وعلى كافة المستويات ابتداءً بالمستفيدين الأفراد ومروراً بأصحاب العمل والمستشفيات وانتهاءً بالجهات الحكومية

لمعرفة مدى إمكانية نجاح المشروع، لاسيما لجهة توافر المتطلبات الأساسية من كوادر بشرية وعية تقنية ودعم مالي، لفتت "الاقتصاد والأعمال" مسؤولين من القطاعين الرسمي والخاص للوقوف على آرائهم.

لم تتأخّر...

"نظراً للاهتمام الكبير الذي توليه الملكة، حكومة قطاعاً خاصاً، لتطوير أنظمتها الاقتصادية والإدارية والتكنولوجية، فإن نسبة نجاح تطبيق الحكومة الإلكترونية فيها كبيرة جداً"، بحسب محافظ المؤسسة العامة لمعاملات التقاعد محمد الفُرَاشي، "لاسيما في ظل الدعم القوي من خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبدالعزيز، حيث تم مؤخراً تخصيص 3 مليارات ريال على مدى ثلاث سنوات لتنفيذ مشاريع الخطة التنفيذية للتعاملات الإلكترونية الحكومية لافتاً إلى أن العديد من الجهات الحكومية قد منّات أنظمتها وموظفيها لهذه العملية.

ويرى الفُرَاشي أن "الجميع يهدف إلى تقديم أفضل الخدمات"، في إشارة إلى مستوى المشاركة بين القطاعين العام والخاص، ويتابع: "أصبح الفاصل بين العاملين في القطاعين بسيطاً، لأن الكل يهدف إلى تقديم الأفضل سواء للمستفيدين أو للجهات الأخرى المرتبطة بهذا القطاع. واليوم بخبرتي، أصبح الحرص على تقديم الخدمات المميّزة هو الشيء المطلوب"، مشيراً إلى أنه "من الطبيعي جداً أن يكون هناك بعض الأمور التي تحتاج إلى تنسيق، ومنها مثلاً رفع المستوى التقني لئن سيعمل على هذه البرامج".

وهل التوجّه إلى الحكومة الإلكترونية هو خيار حتمي تأخّر تطبيقه؟ يستطرد محافظ



د. علي الهادي

جهات حكومية متعددة، ترتبط ببعضها البعض. وقد بدأت "سيسكو سيستمز" فعلياً في التعامل والعمل مع جهات حكومية لاسيما وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات في بعض اجزاء المشروع. هناك وزارات أخرى لدينا بعض العمل المشترك معها، ونحن نعمل معهم ضمن رؤية تشمل وضع برامج مشتركة حيث ترتبط كل الجهات الحكومية المختلطة مع بعضها لتعطي خدمة موحدة.

وعن مدى ملائمة البنية التحتية في السعودية لتطبيق مثل هذا المشروع، يقول المدير العام "لو سألتي منذ ثلاث سنوات هذا السؤال، لكنت أجبت ان البنية التحتية غير ملائمة، ولكن البنية التحتية قطعت مؤخرًا أشواطاً كبيرة جداً في وقت قصير، وأنا متفائل جداً وأرى أنها الآن جاهزة إلى حد كبير وسنكون بوضع ممتاز من اليوم ولغاية سنة من الآن."

وحول الأثر الاقتصادي لتطبيق مشروع الحكومة الالكترونية على "سيسكو سيستمز" والمجتمع السعودي، يلفت الهادي إلى أنه "طبعاً، سيكون تأثير تطبيق مشروع الحكومة الالكترونية اكبر على المواطن السعودي، وسيقابل من الجانب الآخر تأثير على الشركات أيضاً بدرجة أقل، فالأولان لن يستمر في حذر الكثير من وقته ويرفع أعصابه بالتأقلم ساعات لانجاز معاملته حكومية."

وبالنسبة إلى أبرز المعوقات لتطبيق هذا المشروع، يرى المدير العام أنه "في السابق كانت هناك معوقات كبيرة، كثير منها تم التغلب عليها في وجود داعم مشترك للبرامج الحكومية، والتي هي وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات، واعتبر انه لو تعاونت الجهات الحكومية بشكل اكبر سيساعد ذلك في تسريع تطبيق هذا البرنامج". ويضيف: "يجب ان يكون هناك تفكير بتقديم الخدمات الحكومية ليس من خلال شاشة الحاسوب فقط، ولكن من وسائل عدة كالجوال والهاتف...".



د. فهد الجبير

للمعلومات والخدمات الحكومية كإتشاء مواقع للجهات الحكومية على الانترنت، وتسهيل عملية دفع الرسوم المختلفة عن طريق الانترنت أيضاً، إضافة إلى التدريب للوسع الوطني الدولة لكي يستطيعوا التعامل مع تقنيات المعلومات وتطبيقاتها المختلفة، والتعاون مع مراكز البحوث لتجربة التطبيقات المتطورة في استخدامات الانترنت."

ويعتبر د. الجبير ان "هذه الخطوات تعتبر مراحل أساسية لتطبيق الحكومة الالكترونية والتدرج في تنفيذها، ولا شك ان التنفيذ على مراحل مختلفة وما يصاحب ذلك من دعاية وإعلان وحك للمواطنين على استخدامها سوف يشكل دافعا قويا للتوجه نحو تطبيقها من أجل خدمات إلكترونية أفضل"، مشيراً إلى ان "الجهات الحكومية تبذل جهداً كبيراً لانجاح المشروع ونطمح قريباً ان نرى تطبيقاً فعلياً لهذا المفهوم."

وعن النظرة إلى العلاقات البينية بين الأجهزة الحكومية والتكامل في إجراءات الأعمال في المشروعات الحكومية الالكترونية، يشير عضو مجلس الشورى إلى ان "التوجه الجديد في تقديم الخدمات الالكترونية سواء الحكومية منها أو خدمات القطاع الخاص، هو التعامل مع الخدمات من منظور التركيز على اجراءات العمل Business Process (Oriented)، فالخدمات المقدمة للجمهور يجب تحسينها وتطويرها بغض النظر عن عدد الجهات الحكومية المشاركة في اجراءات العمل المطلوبة لتنفيذ الخدمة، ما يهيئ للمستفيد هو المنتج النهائي".

جوهريّة... ولكن

من ناحيته، يعتبر مدير عام "سيسكو سيستمز" في المملكة العربية السعودية بدر الجبير ان "مشروع الحكومة الالكترونية ليس مشروعاً واحداً، بل هو عبارة عن مجموعة كبيرة من المشاريع في اماكن متعددة وضمن



الحافظ سليمان الجموي

الجميع على مستوى الإقتصاد الجزئي (Micro Economy) سنستفيد نحن على مستوى الإقتصاد الكلي (Macro Economy)."

4 عناصر للنجاح

بدوره، يرى عضو لجنة النقل والاتصالات وتقنية المعلومات في مجلس الشورى د. فهد الجبير ان هناك أربع مراحل رئيسية وجوهريّة يجب وجوبها لتنفيذ الحكومة الالكترونية وهي "البنية التحتية الكفيلة بضمان الخصوصية والأمان لكل من يستخدم تطبيقات الحكومة الالكترونية. وهذا ان يتأتى إلا بوجود شبكة اتصالات حديثة ولها القدرة على نقل المعلومات بسرعة كبيرة مع المحافظة على سلامة المعلومات وسريتها. كذلك يجب التحول من الشكل التقليدي إلى الشكل الآلي في العمل، من دون ان ننسى ما يصاحب هذه العملية من تجهيزات آلية وقدرات بشرية لتشغيل نظام الحكومة الالكترونية، إضافة إلى أهمية تضام جهود التعاون بين القطاع العام والخاص وإسهامهما في دعم التطبيقات لتعديده للحكومة الالكترونية. ولا يأتى من الاهتمام بتوفير المعلومات اللازمة وإمكانية الوصول إلى الخدمات بيسر وسهولة وتوضيح التعليمات والإرشادات اللازمة لتعبئة النماذج وإرسالها عن طريق الانترنت، مشدداً في الوقت نفسه على ان "المسألة لا ينقصها الكثير لتفعيل أعمال الحكومة الالكترونية، فالدعم المالي متوفر والكوادر البشرية موجودة والبنية التحتية التقنية موجودة، وبالتالي، جميع متطلبات الحكومة الالكترونية متوفرة، ولكن ما نحتاج له هو بعض الوقت لنصل إلى ما نوصي به."

ويلاحظ عضو مجلس الشورى إلى ان "هناك اقتراحات لعدم توجع الحكومة الالكترونية يمكن الأخذ بها كمحاولة أولية في التطبيق منها تطوير وصول إلكتروني متكامل



عبدالرحمن عويمر

القطاعات، تخلق طلباً كبيراً، حيث نعمل حالياً بثلاثة دوامات لطبقة هذا الطلب.

العمالة والنمو

يعتبر عويمر أنَّ "مسألة استيراد العمالة تشكل عائقاً في وجه مضاعفة إنتاجنا وبالتالي تقدمنا ونموّنا، إذ إنَّ البديل عن السعوديين غير متوفّر"، إلا أنَّه يعتبر رغم هذه الصعوبات أنَّ "مستقبل القطاع الصناعي بشكل عام مستقر وممتاز، فالعديد من القطاعات تتمتعُ إلى امتيازات إما من القطاع الصناعي متى ما بُني على أسس قويّة وتوسع ترويجي يظنُّ دائماً متقدّماً وثابتاً، ومن المهم أن تبقى الأسواق مفتوحة للتصدير".

ويعد الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، حل هناك توجّه جدّي، إلى نسج تحالفات؟ يقول عبدالرحمن عويمر: "فكرنا بإيجاد شركاء متخصصين ولديهم الخبرة في هذا المجال، إذ رأينا أنَّنا سندخل مرحلة جديدة من العمل والمنافسة، وقد كانت لدينا مفاوضات مع شركات فنلندية وإيطالية ركّزت فيها على أهمية التعاون، في القطاع الطبي، ولكن لم نتجح في عقد هذه التحالفات في نهاية الأمر نظراً إلى العلاقات التي حصلت في المنطقة خصوصاً مع بداية الحرب على العراق في العام 2003. لافتاً إلى أنَّه "اطمئنا إلى وضع السوق بعد الانضمام إلى المنظمة، إذ إنَّ معظم عملنا يقوم على تصنيع منتجات بمواصفات خاصة لا توجد في الصناعات الأجنبية ذات المقاييس الواحدة Standard، وهذا ما يجعلنا نبقى ونستمر".

مدير المصنع السعودي الحديث للأثاث: الجودة طريقنا للنجاح

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

أنشئت شركة المصنع السعودي الحديث للأثاث المعدني والخشبي في العام 1966، كُنّا آنذاك المصنع الأول في المملكة المتخصص في إنتاج الأثاث المعدني والخشبي بحسب مدير عام الشركة عبدالرحمن عويمر. مُؤكّداً أنَّ "التركيز على الجودة هو ما جعلنا نستمر وننوّسّع لأكثر من 40 عاماً".

استيرادنا من الخارج، وبالتالي لدينا الفرصة للحصول على حصة كبيرة من هذه الأسواق.

وحول جودة صناعات الشركة، يشدّد المدير العام على أنَّ "هذا ما يميّزنا ويجعلنا نستمر. فهناك مصانع كثيرة قامت خلال فترة عملنا لكنها الآن مقلّطة نظراً إلى عدم اهتمامها بجودة منتجاتها. كما أننا بنّا نتمتعُ بسعة طيّبة في الوسط الصناعي، ويتابع: "نحن نقب بشكل كبير بأنه ليست هناك طرق سحرية للنجاح إذا لم نهتم بالجودة، ولذلك فقد حصلنا على شهادة الإيزو 9001 أربع مرّات، وهذا ما سامم في تحسين نوعية منتجاتنا".

زيادة المبيعات

بلغت عبدالرحمن عويمر إلى أنَّ "حجم المبيعات تراوح خلال السنوات العشرين الأولى ما بين 15 إلى 20 مليون ريال، إلا أننا بعد تلك المرحلة قمنا بزيادة الإنتاج وشراء معدات إضافية وزيادة العمالة التي بلغ عددها حالياً نحو 400 عامل بين فني ومهندس وإداري، وارتفعت المبيعات إلى نحو 60 مليون ريال في السنة، ونضع نصب أعيننا الوصول إلى 100 مليون ريال في العام 2010. وهناك توجّه لدينا للتوسّع بشكل أكبر إذ إنَّ الإمكانية موجودة والسوق تشهد طلباً كبيراً وهي تستوعب الكثير".

مضيفاً: "الفرصة التي تشهدنا جميع

يقول عبدالرحمن عويمر: "واكب مصنّعنا سلسلة من التطوّرات التقنية والغنية على مرّ السنوات باستخدام أحدث أساليب الإنتاج والتصاميم حسب المواصفات والمقاييس العالمية والمواصفات الخاصة". ويضيف: "التوسّع الذي قمنا به كان لتصنيع الأثاث الخاص بالمدارس، كذلك تصنيع أثاث المختبرات الطبية في المدارس والشركات مثل مختبر مصنع شركة الجمعية - بيهسي كولا في الرياض، ويات نحو 90 لثة من عملنا مع القطاع التعليمي (وزارة المعارف) والقطاع الطبي".

ويتابع عويمر: "كان عملنا في غالبية مع القطاع العام، لكن واجهنا صعوبات عدة أجبرتنا على تعديل ستراتيجيتنا ليصبح عملنا موزعاً بالتساوي بين القطاعين العام والخاص". ويؤكّد المصنع الأثاث المكتبي والمرسي والطبي، إضافة إلى تأثيث المختبرات، قامت الاجتماعات والمسارح والمسودعات والفنادق والمباني السكنية.

التوسّع الخارجي

عن أبرز مشاريع التوسّع، يشير عبدالرحمن عويمر إلى "مشاريع سنوية مع وزارة المعارف لتأثيث تجهيز ما بين 400 إلى 600 مدرسة جديدة بقيمة إجمالية تتراوح بين 30 إلى 40 مليون ريال".

ويضيف "هناك توجّه ثابت للتوسّع في الخارج حيث تمّ الفوز بمشروع في الأردن لتأثيث وتجهيز عدد من المدارس بتكلفة تصل إلى نحو 110 ملايين ريال، كما تمّ فتح فرع للشركة في لبنان ومكتب في الأردن". ويشير إلى "تطلّع الشركة إلى السوق العراقية الضخمة، عندما تبدأ مرحلة الاستقرار وإعادة الإعمار الفعلية، لافتاً إلى "إمكانية التواجد في المناطق المجاورة لأنّ الكثير من التجهيزات التي نصنعها يتمّ

■ ■ ■
فرع في لبنان
ومكتب في البحرين
وتأثيث مدرّاس في الأردن
■ ■ ■



شركة أمانة الخليج للتأمين Amana Gulf Insurance Co.

جديدنا

التأمين الصحي

البرنامج المتكامل للمجموعات



تأمين المركبات

برنامج إزلة لتأمين الرخصة



فخورون بالشراكة مع
الشركة اللبنانية السويسرية للضمان

المكتب الرئيسي : الرياض ص. ب ٢١٦٥٦ الرياض ١١٤٨٥

الرياض : تلفون ٤٧٨١٤٦٠ / ٠١ ٢٠٦١١٠١ / ٠١ ٢٠٦٠٣٠٤ / ٠١ ٤٧٢١١٤٧ / ٠١ ٢٩١٠٩٢٩ / فاكس ٠١ ٤٧٨٠٩٣٢
جدة : تلفون ٢٦٥١٠١٩ / ٠٢ ٢٦٥٨٨٦٩ / فاكس ٢٦٥٥٦٩٢ / الممام : تلفون ٣٨٧١١٧٩ / فاكس ٣٨٧٢٠١٢
E-mail: info@amanagulf.com

أزمة فسخ عقود المشاريع تفاعل في الكويت

الكويت - عاصم البعيني



الشيخ ناصر الصباح

في خطوة تهدف إلى السير قدماً في عملية الإصلاح الاقتصادي والمالي، ووسط جدل كبير في أوساط القطاع الخاص، أعلنت الحكومة الكويتية عن فسخ عقود 5 مشاريع كبرى تتم إدارتها وفقاً لنظام البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T)، وطالت هذه العقود عدداً من الشركات أبرزها الشركة الوطنية العقارية التي تدير المنطقة التجارية الحرة، وشركة أجيليبي (المخازن العمومية سابقاً) التي تدير عدداً من العقود في ميناء عبد الله، وقد استندت الحكومة في قرارها على تقرير ديوان المحاسبة الذي يشير إلى وجود مخالفات عدة في تنفيذ هذه العقود، إلا أن هذه الخطوات أثار ردود فعل من الشركات نفسها التي رأت فيها انعكاسات سلبية على الواقع الاستثماري وعلى سمعة الشركات التي تلعب دوراً ريادياً في الأسواق الإقليمية والعالمية. ومن المتوقع أن تشهد هذه الخطوة مزيداً من الجدل مع رفع دعاوى من الشركات تطالب الحكومة بالتعويض نتيجة الأضرار التي لحقت بها.

المراحل السابقة للفسخ

وبالعودة إلى المراحل التي سبقت فسخ العقود، صير في المرحلة الأولى تقرير عن ديوان المحاسبة في شهر أغسطس الماضي، لفت إلى وجود ثغرات أبرزها: نقص في التشريعات القانونية التي تغطي عقود الـ B.O.T، عدم جدية الدراسات التي تمت للعديد من المشاريع قبل طرحها، ضعف دور الجهات الرقابية الحكومية على تنفيذ هذه العقود، عدم اتخاذ الجهات الحكومية لكافة الإجراءات التي تلزم المستثمرين بتنفيذ كامل التزاماتهم التعاقدية، وبناء عليه أوصى التقرير بضرورة وضع خطة تنمية شاملة على مستوى الكويت، وإعادة النظر بالتشريعات.

وعقب صدور التقرير تشكيل لجنة وزارية برئاسة نائب رئيس مجلس الوزراء ووزير الدولة لشؤون مجلس الوزراء وعضوية كل من: وزير المالية، وزير العدل، وزير الأوقاف والشؤون الإسلامية، وزير الدولة لشؤون البلدية، ووزير التجارة



الشيخ ناصر الصباح:

الحكومة تطبق أحكام القانون



شهدت الكويت على مدى السنوات السابقة أكثر من خطوة بهدف إرساء قواعد الإصلاح المالي والاقتصادي تكفل لها استعادة دورها الريادي على مستوى الخليج وموقعها الطبيعي بين دول مجلس التعاون، إلا أن معظم هذه الخطوات وصلت إلى حائط مسدود نتيجة اعتبارات سياسية واقتصادية. ومع تولي الشيخ صباح الأحمد الصباح سدة الحكم وضع في مقدمة اهتماماته تنفيذ خطة إصلاحية متكاملة، أخذت طريقها إلى التنفيذ من خلال الحكومة الثانية في عهده برئاسة الشيخ ناصر المحمد الصباح، التي بدأت بت ترجمة توجهاتها الإصلاحية من خلال فسخ عقود 5 مشاريع كبرى تتم إدارتها وفقاً لنظام الـ B.O.T، وهي: عقد إدارة المنطقة الحرة في الشويخ، عقد شركة الوسيطة، عقد ميناء عبد الله، عقد شويين، عقد الخيمة مول، عقد منطقة أمفر، والصليبية. واستندت الحكومة في ذلك إلى تقرير ديوان المحاسبة، وتعد كل من الشركة الوطنية العقارية وشركة "أجيليبي" من أكثر الشركات المعنية بهذا القرار، في حين أن عقد إدارة شويين يعود لوزير الإعلام محمد السنفوسي، وفي هذا السياق علق رئيس الحكومة الشيخ ناصر المحمد على هذه الخطوات بالقول أن الحكومة اعتمدت مسطرة ديوان المحاسبة في توجهاتها.

والصناعة. وتولت اللجنة متابعة تقرير ديوان المحاسبة وتقييم الملاحظات التي تضمنتها، ووضع الآليات الضرورية التي تساهم في إرساء قواعد الشفافية. وبعد هذه الخطوات قرر وزير العدل تشكيل 4 فرق عمل على أن يختص الفريق الأول بدراسة العقود المبرمة مع الهيئة العامة للصناعة والجمارك، والثاني بالطيران المدني والأشغال العامة، والثالث بالمشاريع السياحية، والرابع بالعقود المبرمة مع وزارة المالية.

ثم أمد نائب رئيس مجلس الوزراء إسماعيل الشطي تقريراً تضمن الإشارة إلى وجود 23 عقداً وفقاً لنظام الـ B.O.T منها 12 عقداً لوزارة المالية، 4 عقود للهيئة العامة للصناعة، عقدان لكل من شركة المشروعات السياحية والهيئة العامة لشؤون الزراعة، وعقد لكل من الجمارك، الطيران المدني، والأشغال العامة. وتضمن التقرير 6 ملاحظات لفسخ عقود وزارة المالية، وملاحظة لفسخ كل من عقد الجمارك وعقد المشروعات السياحية وملاحظتين لفسخ مشروعات الهيئة العامة لشؤون الزراعة، ثم تلقتها المرحلة الأخيرة حيث كلف مجلس الوزراء وزير التجارة فلاح الهاجري فسخ عقد المنطقة الحرة المبرم مع الشركة الوطنية العقارية وإجراء التحقيقات في المخالفات



هشام سلطان

أن فازت بتطوير وإدارة مشروع المنطقة الحرة في مدينة العقبة الاقتصادية في الأردن، إضافة إلى التوسع في المشاريع العقارية على مستوى الأسواق العربية وشمال أفريقيا، ومن الممكن أن تطل الأضرار الناتجة عن عملية الفسخ شركات أخرى مرتبطة بعقود من الباطن مع هذه الشركات وذلك في مجال الخدمات والمقاولات والصيانة، ما يجعل كلغة التعويض عن الأضرار أرقاماً فلكية.

رفع دعوى

ومع اتخاذ الحكومة لقرار الفسخ، أعلن وزير الإعلام المستقيل محمد النعسي الذي يملك عقد الشويخ عن رفع دعوى ضد الحكومة للمطالبة بالتعويض عن الأضرار الناتجة عن فسخ العقد وتعد هذه الخطوة فاهرة جديدة تتمثل في قيام وزير برفع دعوى على حكومته، في حين أكدت شركة "أجيليتي" أن قرار فسخ العقود يربط أضراراً جسيمة عليها، وستطالب للشركة بالتعويض عن الأضرار وتم رفع دعوى لطلعن في قرار إلغاء العقود مع توجيه إنذار قضائي إلى وزارة التجارة والصناعة والطن والمطالبة بتعويضات، ما يعني القضية دخلت في مرحلة جديدة سيكون لها بدورها نتائج أخرى على السوق المالية.

أما على صعيد القطاع الحكومي فقد تشهد وزارة التجارة والصناعة إحالة بعض أركانها إلى التحقيق على خلفية عدم ممارسة الدور الرقابي المنوط بها بحيث يتم توقيفهم عن العمل حتى صدور نتائج التحقيق التي ستبحث في ما إذا كان بعض المسؤولين أخطأ أو أساءوا في المخالفات والتجاوزات التي أدت إلى فسخ تلك العقود. ■



علي الغانم

الحاسبية وتضبط في المقابل حقوق جميع الأطراف من خلال إعطاء الشركات التي فسخت عقودها الأولوية في الحصول على العقود الجديدة، وإذا لم توافق الشركات على الشروط الجديدة سيتم طرح المشاريع في مزايده وفقاً للشروط نفسها.

النتائج

يجمع العديد من المستثمرين على أن هذه الخطوة ستترتب نتائج سلبية على الاقتصاد الكويتي والشركات على حد سواء، ما يجعل البيئة الاستثمارية محل شك لا سيما عند طرح مشاريع مستقبلية وفقاً لنظام الـ B.O.T.

أما بالنسبة للشركات المعنية فقد يترك القرار تأثيراً على سمعتها في الأسواق الخارجية على الرغم من أن شركة "أجيليتي" تعد من الشركات المالية وسبق لها أن فازت بعقود لصالح وزارة الدفاع الأميركية وقوات التحالف على مستوى المنطقة مع ما تفرضه مناقصات هذه الجهات من مزايا تنافسية لدى الشركات المتقدمة. أما بالنسبة للشركة الوطنية العقارية فتتفقد أمام مرحلة التوسع نحو الأسواق الإقليمية وتسعى إلى الاستفادة من خبرتها المحلية في إدارة المنطقة الحرة ونقلها إلى الخارج حيث سبق للشركة

التي شابت تنفيذ العقد، وتكليف جهة أخرى لتولي إدارة المنطقة، وبالفعل أصدر الهاجري قراراً كلف بموجب شركة المرافق العمومية لإدارة المنطقة الحرة، والهيئة العامة للصناعة لإدارة المرافق في ميناء عبد الله.

جدل واسع

على الرغم من أن الخطوات التي اتخذتها الحكومة تصب في إطار الإصلاح المالي والاقتصادي، إلا أنها أثارت موجة من ردود الفعل من جانب الشركات المعنية أو المستثمرين.

وفي هذا السياق، يرى رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية العقارية جميل سلطان أن قرار الفسخ يستند إلى تقرير لديوان الحاسبية عن عقود الـ B.O.T، ولم يكن عقد المنطقة الحرة من ضمنها، في حين أن التقرير الثاني الصادر من ديوان الحاسبية في أبريل والخاص بالمنطقة الحرة لم ينص على فسخ العقد مع الشركة وقد تضمن 9 ملاحظات، 7 منها تخص الوزارات والهيئات الحكومية. كما أكدت الشركة الوطنية العقارية على سلامة موقعها القانوني تجاه عقد إدارة المنطقة الحرة حيث قامت بتعديده وفقاً لأحكام القانون، كما أنها لم تتسلم الكتاب الصادر عن مجلس الوزراء حول الملاحظات الخاصة بعقد للمنطقة الحرة. في حين رأى العديد من المستثمرين أن هذه الخطوة تترك نتائج سلبية على الاقتصاد الكويتي، بقدر النتائج التي يملكها الشركات خصوصاً ما يتعلق منها بالعقود المستقبلية، إضافة إلى الخسائر التي لحقت بالبتدولين في سوق الكويت للأوراق المالية نتيجة الهبوط الذي شهدته أسهم الشركات المعنية، وطالبوا الحكومة بضرورة إيجاد بدائل لفسخ العقود على أن يتأخر ذلك مع تطوير البيئة التشريعية والقانونية وتفعيل دور الهيئات الرقابية خصوصاً أن بعض العقود يعود تاريخ توقيعها إلى سنوات عدة مضت.

الغرفة تؤيد الحكومة

شكل الموقف الذي عثرت عنه غرفة تجارة وصناعة الكويت جرحاً دمع الحكومة حيث قال رئيسها علي محمد ثنيان الغانم أن الحكومة متمسكة بقراراتها المتعلقة بفسخ العقود التزاماً منها بالإصلاح المالي والاقتصادي استناداً إلى أحكام القانون وراي الجهات الرقابية كديوان الحاسبية، وهي حريصة في الوقت نفسه على معالجة النتائج السلبية التي سترتب على الشركات نتيجة فسخ العقود من خلال إعداد عقود جديدة تأخذ في الاعتبار ملاحظات ديوان

Leading Advanced Technology Inc. (NAT) - the nation's
 technology leader, has been selected by the Ministry of
 Information Technology to provide the national infrastructure
 for the country's information technology sector. The
 project is a joint venture between NAT and the Ministry of
 Information Technology. The project is a joint venture
 between NAT and the Ministry of Information Technology.
 The project is a joint venture between NAT and the Ministry of
 Information Technology. The project is a joint venture
 between NAT and the Ministry of Information Technology.

As part of the national infrastructure project, NAT is
 providing the national infrastructure for the country's
 information technology sector. The project is a joint
 venture between NAT and the Ministry of Information
 Technology. The project is a joint venture between NAT
 and the Ministry of Information Technology. The project
 is a joint venture between NAT and the Ministry of
 Information Technology. The project is a joint venture
 between NAT and the Ministry of Information Technology.

The project is a joint venture between NAT and the
 Ministry of Information Technology. The project is a
 joint venture between NAT and the Ministry of
 Information Technology. The project is a joint venture
 between NAT and the Ministry of Information Technology.
 The project is a joint venture between NAT and the
 Ministry of Information Technology. The project is a
 joint venture between NAT and the Ministry of
 Information Technology. The project is a joint venture
 between NAT and the Ministry of Information Technology.

where technical expertise
 and local knowledge meet



رئيس "الأهلية للاستثمار": توازن بين الاستثمار المحلي والدولي

الكويت - الاقتصاد والأعمال



عبدالله عبد السلام العوضي

الشركة مشروع "أولمبيا" المكون من برجين وفندق ومجمع تجاري، وستتولى تطويره شركة الموارد العقارية، إحدى الشركات التابعة. إلى ذلك، لعبت "الأهلية للاستثمار" دوراً مهماً في القطاع العقاري على مستوى المنطقة، حيث طوّرت برجين في الوسط التجاري لمدينة بيروت "سوليدير"، إضافة إلى مشاريع عدة في الكويت نفذتها "الموارد العقارية".

صكوك المشاركة

وفي سبيل توفير مصادر تمويل إضافية، طرحت "الأهلية للاستثمار"، من خلال إحدى شركاتها التابعة الشركة الأهلية الخليجية القابضة، صكوك المشاركة الإسلامية بقيمة 150 مليون دولار لتمويل مشروع "لاغون سيتي" العقاري، وتبلغ المدة المحددة لصكوك المشاركة المتناقصة 5 سنوات، مع وجود بند يبيح للمشركة الأهلية الخليجية القابضة دفع كل المبالغ المستحقة خلال عامين فقط، على أن يكون عائده الصكوك نصف سنوي. واکتبت في هذه الصكوك العديد من المؤسسات العربية، أبرزها مصرف الإمارات الإسلامي، مركز إدارة السحابة المالية، بنك البحرين الإسلامي، بيت إدارة للآل، مصرف الشارقة الإسلامي، والمصرف الخليجي التجاري. ويوضح العوضي أن الشركة تتمتع بقاعدة مالية متينة حيث يبلغ معدل المطلوبات على حقوق المساهمين 0,6، وهو معدل مرتفع مقارنة بالشركات الأخرى. وسبق للمشركة أن حازت على تصنيف أئتماني بدرجة (BBB+) من قبل وكالة "كابيتال انتيليجنس".

الماضية على القطاع العقاري، حيث وصلت نسبة الأصول فيه إلى نحو 55 في المئة من إجمالي أصول الشركة. ويقول العوضي، هذا السياق، "شكل قطاع العقار ملاذاً آمناً للاستثمار على مدى سنوات، فحقق الاستثمار فيه عوائد مجزية. ومع تراكم الخبرات دخلت الشركة مرحلة جديدة في التطوير العقاري من خلال طرحها مشروع "لاغون سيتي" في مدينة الخبران في الكويت، وهو مشروع يشكل مرحلة أولى من مشروع عقاري سكني تجاري يضم 11 برجاً سكنياً وفلاً مطلة على البحر، حيث تبلغ المساحة الإجمالية للمشروع نحو 3,5 ملايين م² تضم قسمًا بحرية وبرية، إضافة إلى مركز تجاري. ويتميز المشروع بتوفير خدمات عامة متكاملة إضافة إلى الخدمات الترفيهية والأنشطة الرياضية ومركز رياضات مائية. كما يضم منطقة تجارية تمتد على مساحة 80 ألف م² وتشمل مراكز تسوق وترفيه، ومحلات تجارية ومطاعم ودور سينما وفنادق. ويوضح العوضي أن الشركة تستمد حاليًا لـ 100 مشروع جيل، وهو باكورة مشاريع "لاغون سيتي"، بمساحة تبلغ نحو 35 ألف م². ويتكون المشروع من 78 فيلاً سكنية بمساحة تتراوح بين 475 و625 ألف م²، ويقدر حجم الاستثمار بنحو 5 ملايين دينار كويتي، وقد تم الاتفاق مع البنك الأهلي لتقديم تسهيلات للعملاء، ومن المشاريع المهمة التي تقوم بها

يقول رئيس مجلس إدارة الشركة الأهلية للاستثمار عبد الله عبد السلام العوضي أن الشركة تفتت أمام مرحلة جديدة معتمدة على استراتيجيات واضحة يبدأ تطبيقها العام 2007، وتهدف إلى خلق توازن بين الاستثمار المحلي والاستثمار الدولي، خصوصاً أن 90 في المئة من أصول الشركة يتركز في الكويت. وتهدف الشركة من خلال هذه الخطوة إلى تنويع الأسواق بهدف تنويع المخاطر، وسيتم ذلك من خلال طرح صندوقين للاستثمار، الأول في مجال التكنولوجيا، تُسميه في الشركة بنسبة 10 في المئة ويبلغ رأس ماله نحو 250 مليون دولار، وسيكون متخصصاً بأسواق أميركا الشمالية وأوروبا، والصندوق الثاني في العقارات الممتدة للمدخل والفرص المتاحة في الشركات ذات الملكية الخاصة على ألا تتجاوز قيمة المساهمة 50 مليون دولار. كما ستقوم الشركة بتأسيس بنك استثماري في البحرين برأس مال 15 مليون دينار بحريني، وذلك في العام 2007، بعد التجربة الناجحة للشركة الأهلية للاستثمار في البحرين. وأشار إلى أن هذا البنك سيشكل نافذة للشركة الأهلية للاستثمار نحو الأسواق الخليجية.

تركيز على العقار

من الملاحظ أن الشركة الأهلية للاستثمار ركزت نشاطها خلال السنوات

الاستثمار الصناعي

والى القطاع العقاري، ركزت "الأهلية للاستثمار" نسبة مهمة من استثماراتها في القطاع الصناعي، من خلال شركات عدة عملت على تأسيسها أو من خلال المساهمة في شركات قائمة. وتعتبر الشركة الأهلية للكيمياءات إحدى أبرز هذه الشركات، ويعود تاريخ تأسيس هذه الشركة إلى العام 1981، وهي متخصصة في إنتاج الكيمياءات الإيثاينية، كالبواح المزل الحراري، البواح العزل المائي، الإضافات الخرسانية، البولي يوريثين والمنجعات الإسمنعية. كما ساهمت "الأهلية للاستثمار" بنسبة 44 في المئة من شركة الشعبية للصناعات الورقية التي تأسست في العام 1978، وهي متخصصة في مجال الصناعات الورقية وصناعة التغليف، ويبلغ رأس مالها نحو 4,6 ملايين دينار كويتي، وأصولها نحو 18,2 مليوناً. وعززت "الأهلية للاستثمار" تواجدها في القطاع الصناعي من خلال الشركة الخليجية الدولية لصناعة التبريد التي استثمرت في العام 2003، والمتخصصة في صناعة التبريد ومقاولاتها ومخازن التبريد، ويبلغ رأس مالها نحو 3 ملايين دينار كويتي وأصولها أكثر من مليونين. وتملك "الأهلية للاستثمار" أيضاً نسبة 40 في المئة من الشركة الأهلية للمعالات التي تأسست في العام 1987 وهي متخصصة في مجال التجارة العامة والمقاولات، كما تملك نسبة 92 في المئة من شركة موارد صناعة البناء العربية التي تأسست في العام 1985 وهي متخصصة في مجال الأسباج والطلاء.

صندوقان استثماريان في أسواق دولية برأس مال 450 مليون دولار، وبشركة استثمارية في البحرين

الاستثمار في الشركات الخاصة

رغم أن قانون التجارة في الكويت يجيز لشركات الاستثمار العمل في 4 قطاعات هي: الاستثمار وتمويل الشركات الخاصة (Private Equities)، إدارة الأصول، الصيرفة الاستثمارية، والسمسرة. إلا أن "الأهلية للاستثمار" ركزت على الاستثمار وتمويل الشركات الخاصة. ويوضح العوضي أن الشركة فضلت التركيز على قطاع واحد بدلاً من التوسع والتنوع، ما جعلها متخصصة في هذا المجال وأكسب خدماتها قيمة مضافة. ومن مزايا هذا القطاع أن معايير المخاطرة أقل من سواء، والعوائد الاستثمارية أكثر ارتفاعاً. وفي إطار التركيز على هذا القطاع تستثمر الشركة لطرح صندوق خاص في السوق الأميركية برأس مال 200 مليون دولار، يهدف إلى الاستثمار في الصناديق التي تستثمر وتستحوذ على شركات خاصة. وستعطي إحدى الشركات الأميركية المتخصصة دور مدير الصندوق. تملك "الأهلية للاستثمار" منظومة استثمارية متكاملة من خلال تملكها أو مساهمتها في شركات عدة تعمل في السوفين الكويتية والخارجية، ويوضح العوضي أن الشركة تدير حالياً أصولاً لصالح الشركات

التابعة وتقدر قيمتها بنحو 517,2 مليار دينار كويتي، وأبرز هذه الشركات، الشركة الأهلية الخليجية للقباضة التي تأسست في العام 2004 برأس مال يبلغ نحو 55 مليون دينار كويتي، وتقدر أصولها بنحو 140 مليوناً، الشركة الخليجية الدولية للاستثمار التي يتضوي تحت مظلتها صناديق للاستثمار في الأسواق الخارجية، الشركة الأهلية للوساطة المالية في البحرين، "الأهلية للاستثمار" في البحرين، التي سيتم تطوير عملها في العام 2007 لتندخل قطاع الصيرفة الاستثمارية، الشركة الخليجية الدولية لصناعات التبريد، الأهلية للكيمياءات المتخصصة في مواد البناء وتلعب دور النواع الصناعية للشركة الأم، وشركة الشعبية للصناعات الورقية.

الرؤية المستقبلية

في ظل التطورات الاقتصادية في دول الخليج ودور القطاع الخاص للنظام، تتطلع "الأهلية للاستثمار" إلى اغتنام الفرص الاستثمارية في هذه البلدان، من خلال رواج الخصخصة، وطرح الاكتتابات في الشركات الجديدة الناشئة وتسويق فرص الاستثمار، ما يعزز حضورها في الأسواق العالمية، حيث تعرض الشركة على رفع حجم استثماراتها العالية نسبية إلى إجمالي الأصول، وذلك بهدف خلق توازن جغرافي وقطاعي في أصول الشركة، الأمر الذي من شأنه أن يحد من مخاطر الاستثمار. وفي هذا السياق، تستعد الشركة إلى إطلاق مجموعة من الصناديق المتخصصة في قطاعات وأسواق معينة. وعلى الرغم من الظروف القسرية التي مرت بها الشركة العام الماضي، فإنها استطاعت بتجاوز هذه العقبان والعودة إلى النمو بفضل رؤية مجلس إدارتها بقيادة عبد الله عبد السلام العوضي، وهذا ما عكسته النتائج المالية التي حققتها الشركة حيث بلغ حجم إيراداتها خلال 90 يوماً فقط نحو 7 ملايين دينار كويتي. وفي العام 2005 بلغ إجمالي الإيرادات أكثر من 46 مليون دينار كويتي، والأرباح الصافية نحو 33,9 مليوناً، وارتفع مجموع أصول الشركة إلى نحو 270,1 مليوناً.

يؤكد أن مجلس الإدارة اتخذ العديد من الخطوات بهدف تعميق التعاون مع مساهمي الشركة، فأقام معرضاً خاصاً تحت عنوان "عالم الأهلية للاستثمار" عرض خلاله للإنجازات التي حققتها الشركة والشركات التابعة، وعقد على هامشه حلقات نقاش حول التطورات الاقتصادية التي تشهدها منطقة الخليج ورؤية الشركة المستقبلية. ■



مشروع "لاغون سيتي" العقاري

"أبو ظبي" تدخل غمار السياحة

لندن - زينة أبو زكي

في العام 2004 وضعت إمارة أبو ظبي حجر الأساس في بناء قطاعها السياحي، وكانت الانطلاقة مع القانون رقم 7 الذي أصدره رئيس الدولة الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان، وتم بموجبه إنشاء هيئة أبو ظبي للسياحة في 15 سبتمبر من العام نفسه. ومنذ ذلك الحين تكثفت جهود الهيئة لتنمية وتطوير القطاع السياحي وجعل أبو ظبي وجهة سياحية منافسة في جذب المستثمرين والسياح على السواء. وبعد مرور 3 سنوات، أين وصلت الإمارة في تحقيق أهدافها وما حجم الاستثمارات التي تم استقطابها، وما هي السياحة المستهدفة؟ أسئلة عدة يجيب عنها مدير عام هيئة أبو ظبي للسياحة مبارك حمد المهيري.



مبارك حمد المهيري

للنشآت السياحية. والثاني هو التسويق والترويج للإمارة، فالخطة لحظت أفضلية لأسواق معينة وكيفية الوصول إليها خلال السنوات الـ 5 الأولى. وفي هذا السياق، افتتحت الهيئة مكتبين في لندن وفراנקفورت. وهناك خطة لافتتاح ثلاثة مكاتب أخرى العام 2007 في مدن رئيسية. وفي الوقت عينه، شاركت الهيئة في 8 معارض دولية خلال العام 2005، وفي 13 معرضاً العام 2006، إضافة إلى مشاركة مكاتبها في الخارج في الفعاليات التي تجري في الدول الموجودة فيها.

أما الدور الثالث الذي تقوم به الهيئة فيتعلق، وفق المهيري، "بتسهيل الإجراءات من أجل جذب الاستثمار. ومن خلال هذا الدور، تعمل الهيئة على تصنيف الأراضي وعرضها على المستثمرين في المجال السياحي، ويشمل ذلك تطوير المنتجات السياحية على اختلافها". ويوضح المهيري "شملت التشريعات تسهيلات منح التراخيص، حيث بات إنجاز ترخيص للنشآت السياحية لا يستغرق أكثر من 10 دقائق. كما تمت تهيئة أراض مدعومة من الحكومة لطرحها للمستثمرين. كما تم إصدار قانون التملك العقاري في أبو ظبي، الذي حدد الأراضي المسموح الاستثمار فيها، وسمح لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي التملك في أبو ظبي وللاجناب حق الإيجار لمدة تصل إلى 99 سنة".

والى ذلك، تقوم هيئة أبو ظبي للسياحة بالعديد من النشاطات، ويقول المهيري: "إن الهيئة وضعت خطة لإطلاق مجموعة من

10 آلاف غرفة إلى 25 ألفاً العام 2015، من فئات مختلفة، أهمها فئة 5 نجوم، إضافة إلى المنتجعات وفنادق الأعمال".

ويشير المهيري إلى أن إمارة أبو ظبي شهدت خلال السنتين الماضيتين زيادة في عدد الغرف الفندقية، ومن المتوقع إضافة بين 3 و4 آلاف غرفة أخرى مع حلول العام 2008، بهدف سد الفجوة بين العرض والطلب.

ويحدد مبارك حمد المهيري 3 أدوار تضطلع بها هيئة أبو ظبي للسياحة: "الدور الأول، تشريعي ورقابي يتناول موضوع الترخيص للفنادق وتصنيفها والرقابة على

يقول مبارك حمد المهيري: "سبق إطلاق هيئة أبو ظبي للسياحة وضع استراتيجية صدر بناء عليها قانون تأسيس الهيئة، التي أعطيت صلاحيات تؤولها تنفيذ تلك الاستراتيجية، والعمل جارٍ الآن لتنفيذها وفق الأولويات التي حددتها". ويضيف "حددت الخطة أهدافاً عدة. فمن ناحية عدد السياح، تستهدف استقطاب 3 ملايين سائح العام 2015، وهذا رقم متواضع، لكنه، مقارنةً بالعام 2003، حيث بلغ عدد الزوار إلى أبو ظبي 835 ألفاً يعتبر رقماً جيداً. والأولوية التي وضعتها الخطة هي توسيع الطاقة الاستيعابية للفنادق من



مشروع جزيرة الزيم

تتطلب الشقق الفروشة ومراكز التسوق وغير ذلك، وهذه منشآت لا تزال قيد البناء في أبو ظبي.

ولفت مبارك المهيري إلى أن ذلك "لا يعني أن أبو ظبي لا تستقبل حالياً الكثير من السياح العرب، بل على العكس هناك العديد من الزوار خصوصاً من رعايا دول مجلس التعاون الخليجي الذين لا يحتاجون إلى تأشيرات دخول ويستطيعون زيارة الإمارة براً كونها جزءاً من الجزيرة العربية، وهناك أيضاً زوار من دول عربية أخرى، كـ لبنان ومصر والأردن".

وعن اليد العاملة في القطاع السياحي في أبو ظبي، يقول المهيري "مصرر اليد العاملة في القطاع السياحي هو الدول العربية والآسيوية وأحياناً الأوروبية، لكننا في الإمارات بدأنا بإنشاء بعض المعاهد المتخصصة، أو إضافة التخصصات التي على علاقة بالسياحة على بعض الجامعات، وهناك قسم من المواطنين بدأوا بالعمل في هذا المجال ولكنه مجال كبير ويستدعي استيراد بعض الخبرات من الخارج ولو حتى للتدريب".

وعن مستقبل أبو ظبي السياحي ومدى تأثير السياحة على مجتمعي الإمارة، يقول المهيري "منذ أن تم وضع الاستراتيجية كانت هناك ضوابط منها عدم اللس بالنسج الاجتماعي للمبلد، ونحن في الأساس نستهدف السياحة النوعية التي تستقطب نوعية راقية من الزوار، وليس سياحة الجماعة Mass التي هي أكثر تأثيراً على البنية الاجتماعية".

ويعتبر المهيري، رداً على سؤال عن أسباب اتجاه أبو ظبي لتطوير القطاع السياحي، أن السياحة هدف استراتيجي لأي دولة من أجل تنويع مصادر الدخل، والقطاع السياحي قطاع محفز لقطاعات أخرى اقتصادياً، فإضافة إلى روضة العمل التي يطلقها فهو يساهم في تطوير البنية التحتية، وميشغل أساساً المؤسسات أخرى كالطيار. والتوسع القائم في الإمارة حالياً له علاقة بالخطوة الوطنية للسياحة. وختم المهيري: "أعتقد أن أبو ظبي ستشهد خلال السنوات الـ 10 المقبلة تغيرات كبيرة". ■



مشروع جزيرة السعديات

وعن أهم الأسواق التي تستهدفها أبو ظبي، وتلك التي تعتبر شرائحها زواراً منتظمين، يقول المهيري "من أهم الأسواق التي تستهدفها الهيئة السوق الخليجية وسوق أوروبا الغربية وأهمها بريطانيا وألمانيا نظراً لمعرفة مواطنها بـ أبو ظبي، ولوجود خطوط طيران تربط بينها وبين أبو ظبي. ويضيف "كذلك هناك توسع نحو مناطق أخرى في أوروبا من ضمنها فرنسا وروسيا. أما السوق الخليجية فهي أيضاً مهمة بالنسبة لنا لكنها تتطلب المزيد من التجهيزات لانحائس السكن على سبيل المثال، فهذه السوق تمتاز بالسياحة العائلية التي

9,2 مليار درهم عائدات السياحة في أبو ظبي

يتوقع أن تصل قيمة العائدات السياحية لإمارة أبو ظبي إلى حوالي 9,2 مليار درهم خلال العام 2006 لتشكل حوالي 19,4 في المئة من الناتج المحلي للإمارة بدون النفط. وكانت هذه العائدات قد بلغت حوالي 7,7 مليار درهم للعام 2005. وذكر عضو مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي رئيس لجنة السياحة في الغرفة ناصر بطي بن عمر بن يوسف أن إجمالي العائدات السياحية لدولة الإمارات للسنة الماضية تقدر بحوالي 97 مليار درهم بزيادة 20,5 في المئة عن عام 2005.

وقدر التقرير أن يبلغ عدد نزلاء الشقق الفندقية في الإمارات إلى حوالي 1,32 مليون نزيل حتى نهاية عام 2006 بزيادة نسبتها 12,7 في المئة، في حين يقدر عدد النزلاء -للسنة الماضية- بحوالي 275 ألف نزيل بزيادة نسبتها 22,2 في المئة مقارنة بعام 2005.

الفعاليات منها بطولة أبو ظبي للغولف، وهي جزء من الجولة الأوروبية European Tour، واستضافة Red Bull Air Race الذي ينطلق من أبو ظبي ليجول حول العالم، ويشير إلى أن "هناك أكثر من فعالية سيتم الإعلان عنها خلال السنة الجارية".

وعن القومات السياحية التي تمتاز بها إمارة أبو ظبي، يلفت مبارك المهيري إلى "الموارد الطبيعية الهائلة، ومنها وجود 200 جزيرة في أبو ظبي، إضافة إلى المناطق البحرية والواحات الطبيعية والمناطق الأثرية والبنائي القديمة". ويشير إلى أن أكثر من مشروع طرح للاستثمار، أبرزها مشروع جزيرة

السعديات الذي يهدف إلى تحويل الجزيرة، التي تبلغ مساحتها 27 كيلومتراً مربعاً، إلى وجهة سكنية وسياحية متكاملة ومقصد سياحي عالمي. ويوفر المشروع واجهة بحرية بطول 30 كيلومتراً، ويشتمل على 6 مناطق يتصف كل منها بطابع خاص. ويضم 29 فندقاً.

ومن المتوقع أن يستوعب المشروع بعد انتهائه العام 2018 نحو 150 ألف نسمة. ويصل حجم الاستثمار في هذا المشروع إلى 100 مليار درهم، أي نحو 28 مليار دولار.

وأعلنت أبو ظبي عن خطة ثقافية من خلال برنامج يعني بالثقافة، كمتحف جونجهايم للفن المعاصر وآخر للفن الكلاسيكي، ويعتبر المهيري "أن الجانب الثقافي هو ما سيميز أبو ظبي عن الوجهات السياحية الأخرى". ويرى أن "الهدوء والأمان" هما من الميزات التي تفضل بها الإمارة.

وعن أهمية سياحة الأعمال بالنسبة لأبو ظبي، يقول المهيري "تم الإعلان العام الماضي عن مركز معارض جديد في أبو ظبي سيكون بمثابة مدينة مصغرة للأعمال وسيشكل عنصراً مهماً في مجال استضافة المؤتمرات والمعارض وفعاليات سياحة المؤتمرات ورحلات الأعمال والاجتماعات". ويضيف المهيري عن تقديم العديد من الحوافز للمنظمي الرحلات، لافتاً إلى أن أبو ظبي العديد من الخدائق الفخمة التي تستخدم هذا النوع من السياحة.

رئيس "B.C.T.C": محطة الحاويات تحوّل مرفأ بيروت مركزاً للترانزيت البحري

بيروت - سحر غانم



أنشئت الشراكة بين إدارة واستثمار مرفأ بيروت وشركة B.C.T.C. المشغلة لمحطة الحاويات في المرفأ، نجاحاً متميّزاً في إداة المحطة وفي حركة المرفأ، ولم تحلّ تداعيات حرب يوليو 2006 على لبنان دون استقطاب شركات الملاحة العالمية إلى المرفأ، إذ فحصت شركة CMA CGM خطاً مباشراً إلى بيروت ووشمت شركة MSC أعمالها عبر خط ثانٍ. ويؤكد رئيس مجلس الإدارة مدير عام شركة B.C.T.C، عمار كنعان أنّ التحديات التي يواجهها مرفأ بيروت ومحطة الحاويات تتمثل في مواكبة نجاح المرفأ وازدهار أعماله وليس العكس.

التكنولوجيا، إذ باعتمادها الأسلوب الإلكتروني في المعاملات وفي تبادل المعلومات مع المرافئ الأخرى، إضافة إلى طريقة تحميل البواخر سبّغت على الشركات العالمية التعامل مع المرفأ.

الترانزيت البحري

استهدفت الخطة الاستراتيجية لشركة B.C.T.C. بداية جعل مرفأ بيروت ومحطة الحاويات معبراً للتجارة الترانزيتية. ولكن هذه الخطة تعثرت بسبب إقفال الحدود اللبنانية السورية والمنافسة مع المرافئ السورية والأردنية من جهة، وكلفة النقل البري المرتفعة إلى العراق من جهة أخرى، ما اضطر الشركة إلى تغيير استراتيجيتها والعمل على جعل مرفأ بيروت مركزاً للترانزيت البحري.

ويقول كنعان: "تابعنا في العام 2006، عملنا في الاتجاه نفسه وضغطنا أكثر لاستقطاب الترانزيت البحري"، مشيراً إلى انعكاسات هذا التوجه الإيجابية على الاقتصاد اللبناني، إذ إنّ استخدام محطة الحاويات من قبل الشركات العالمية للترانزيت البحري يؤدي إلى ارتفاع العائدات المباشرة وغير المباشرة للدولة اللبنانية، ويساهم في تشغيل عدد أكبر من اللبنانيين. إضافة إلى الجانب الأهم وهو

والتحميل لم تتغيّر على الرغم من مضاعفة عدد البواخر التي تؤم المرفأ.

تهينة أسباب النجاح

ويرجع عمار كنعان هذه النتائج الإيجابية لمرفأ بيروت إلى أسباب عدة، من اللبنانية ببناء محطة الحاويات، إضافة إلى تعميق الحوض إلى 15,5 متراً، ما يسمح باستقدام أكبر البواخر، وبالتالي التفوّق على المرافئ الأخرى في المنطقة. وإلى ذلك، لعب إداة محطة الحاويات، التي توفّقت على منافسيها، دوراً كبيراً في اعتماد مرفأ بيروت كمركز لـ "المسافنة" من قبل شركات الشحن العالمية. والسبب الثالث والأهم هو تجهيز محطة الحاويات بأحدث الوسائل

تبيّن الإحصاءات نجاح محطة الحاويات في مرفأ بيروت في تحقيق زيادة ملحوظة بعدد الحاويات المتداولة بلغت نحو 80 في المئة بين يوليو 2005 ويوليو 2006. إذ ارتفع العدد من نحو 310 آلاف Twenty Foot (TEU Equivalent Unit) إلى نحو 500 ألف.

ويشير عمار كنعان إلى أنّ العمل في المحطة توقف لمدة شهرين خلال العدوان، إلّا أنّ المحطة تمكّنت من تعويض الخسائر من خلال استقطاب خطوط جديدة إلى المرفأ، حيث افتتحت شركة النقل CGM CMA خطها المباشر إلى بيروت، كما افتتحت شركة MSC خطاً ثانياً بعد عام على استخدامها للمرفأ كمركز للتوزيع البحري.

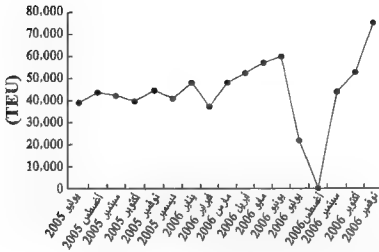
ويعزو كنعان سبب ازدهار السفن خارج مرفأ بيروت إلى بدء شركة CMA CGM العمل قبل انتهاء التفاوض على العقد معها وتأمين آلية استيعاب الحركة الجديدة، وليس إلى التراجع في أداء محطة الحاويات كما يشيع البعض.

ويشير إلى أنّ المحطة نجحت، وبالإمكانات نفسها، في تحقيق رقم قياسي بلغ 75 ألف TEU في شهر نوفمبر الماضي، أي ما يوازي نحو ضعف نتائج شهر أكتوبر. ويقول: "التمدني أن يتحكّن مرفأ مشابه من تحقيق هذا الرقم بهذه السرعة، ممّزاً بأنّ خدمة البواخر لجهة سرعة التفريغ

تطوير نظام إلكتروني لإنجاز معاملات التّجّار عبر الإنترنت

تعرفه تفريغ وتحميل البواخر في مرفأ بيروت هي الأمل في العالم

تطور الحركة في محطة الحاويات



تطوير إلكتروني

وفي ما يتعلق بمشاريع تطوير المحطة، فهي لم تتوقف على الرغم من الحرب، وقد استثمر رأس مال ضخم في شراء معدات إضافية، إضافة إلى شراء الشاحنات والسيارات مع مرافق بيروت في شراء الرفع الخاصة. ومن الناحية التكنولوجية، طوّرت شركة B.C.T.C الأنظمة المستخدمة في المحطة وشكلت أنظمة جديدة، مثل "Appointment System" إضافة إلى نظام "System"، الذي سينظم عمليات استلام المستوعبات من قبل الشاحن وفق مواعيد محددة مسبقاً ما يضمن سرعة نقلها. كما يجري العمل على تطوير نظام إلكتروني يسمى "Port Community System" بالتعاون مع وزارة المالية ومرافق بيروت والجمارك ووفق هذا النظام، الذي تشترك في تطويره شركة Microsoft لبنان، سوف يتمكن التجار من إنجاز معاملاتهم عبر شبكة إلكترونية واحدة من دون العودة إلى المرافق والجمارك ومحطة الحاويات.

ويشير إلى أنّ الشركة استغادت من فترة الحصار الذي فرض بعد حرب يوليو لتجريب هذه الأنظمة وتدريب الموظفين عليها. أما من الناحية العلمية، فقد طوّرت الشركة مركز أبحاث في الجامعة الأميركية-بيروت وتعمل حالياً على توسيعه ليضم أساتذة من المعهد التقني في لوزان والمركز الأوروبي للأبحاث النووية، وذلك لتوسيع آفاق الأبحاث المتعلقة بتطوير إدارة محطة الحاويات. ومن ناحية العمالة، يشير عقار كنعان إلى توظيف 53 عاملاً إضافياً منذ انتهاء الحرب وذلك لتجاوب مع الحركة المتزايدة في المرافق. ■

تسهيل وتسريع عمليات الاستيراد والتصدير بالنسبة للتجار اللبنانيين، ذلك لأنّ البواخر الكبيرة باتت تأتي إلى مرفأ بيروت بشكل مباشر من دون التوقف في محطات ومرافق عدة. وفي هذا الإطار، يعتبر عقار كنعان أنّ اللزوم غير المباشر للاقتصاد اللبناني أهم من اللزوم المباشر الذي تحصل عليه الدولة.

وبالنسبة لإجراءات تسهيل الترانزيت البحري، يتحدث كنعان عن أمور عدة يجب معالجتها، مشيراً إلى اللباشرة ببعض هذه الإجراءات بحيث تمّ تقديم فترة الرصيف 16 على استيعاب البواخر عبر شراء الرفع الخاصة بالتعاون بين محطة الحاويات والمرافق. ومن ناحية البنية التحتية، يؤكد كنعان على ضرورة تكبير الرصيف 16 بنحو 100 م كي يتسع لبواخرين كبيرتين، لافتاً إلى مباشرة الدولة بإعداد الخطة لتكبيره. ومع تزايد "الزحمة" على مرفأ بيروت، يشهد عقار كنعان على أهمية تحديد تاريخ وصول الباخرة مسبقاً من قبل الوكالات البحرية لكي تمجّن مكاناً لها على الرصيف. وإنّ اعتماد هذا النظام سوف يضمن إدارة أفضل لضغط البواخر العاصم في المرافق.

زيادة التعرفة

ويوضح كنعان أنّ تعرفة تفريغ وتحميل البواخر وتعرفة تخزين المستوعبات في مرفأ بيروت تعتبر من أقلّ التعريفات الموجودة في العالم. لذا يرى ضرورة زيادة التعرفة لتوازي واقع المرفأ وقيمة الأرض المستخدمة، وهذا من شأنه أن يشكل حافزاً للشركات الشحن لخفض فترة تخزين مستوعباتها في المرفأ، ما يساهم في تأمين دورة أسرع للمستوعبات وتخفيف الضغط على المرفأ.



رئيس الشركة المتحدة للمقاولات والهندسة: القطاع العقاري في سورية لا يحتاج لشركات ضخمة

دمشق - يارا عشي



حسان اسطواني

ما إن بدأ رجل الأعمال السوري حسان اسطواني حياته المهنية الأولى حتى نزلت به خسارة أنهت مشروع شركته، ثم باشر بإقامة مشروع مدينة الزهور فاصيب بانتكاسة أخرى. وبصرارحه يكشف أن كلا الخسارتين حصلت بسبب "قلة الخبرة".

نال حسان اسطواني بكالوريوس الهندسة المدنية العام 1974 ثم أسس شركة إنشاءات وعمل في المقاولات داخل سورية حتى العام 1981، ومارس العمل ذاته في دبي حتى العام 1994. ويسجل لشركته "الزين التجارية" أنها كانت الأولى التي ساهمت في بناء الأبراج في دولة الإمارات العربية، وساهم اسطواني بإنجاز توسيع مرفأ بيروت، ويجهز حالياً لإنشاء أبنية عقارية كبيرة في العاصمة اللبنانية. وبعد أن تجاوز كبوته المالية الثانية يواصل حالياً إنجاز مشروع "غاردين سيتي" في ريف دمشق.

تديره شركة دولية. وإلى الفندق، هناك "مول تجاري" و"ناو رياضي عائلي يديره نادي Tiger AC Milan". ويوضح أن القسم العقاري من المشروع يضم 100 فيللا و300 شقة سكنية سيتم عرضها للبيع عندما يستكمل إنجاز 70 في المئة من أعمال هذا المشروع، علماً أن ما تم إنجازه حتى الآن هو حدود 42 في المئة. ويشير إلى أنه سيستقبل شركاء في مشروعه ويخصص يحصل مجموعها إلى 49 في المئة من رأس ماله البالغ نحو 117 مليون يورو. ويقول أن الفندق والمول والثادي ستكون جاهزة للاستثمار في صيف العام 2008، وبإتالي الأقسام ستنتج كاملة على مدى ثلاث سنوات.

وعن واقع ومستقبل سوق العقار في سورية، يقول اسطواني أنها تشهد حالياً مضاربات كبيرة، ويرى أن الاستثمار فيها لا يحتاج إلى استقدام شركات عقارية ضخمة، فقد أدى الإعلان عن قدوم بعض هذه الشركات إلى السوق السورية إلى رفع أسعار العقارات بشكل جنوني، ويعتبر أن المطلوب هو تنظيم هذا النوع من الاستثمار بإشراف الدولة، ويقترح إعادة تنظيم مدينة دمشق والسماح ببناء الأبراج السكنية العالية فيها، من دون الحاجة للزحف إلى ريفها كما يحصل الآن. ■

سورية وغيرها، يوضح اسطواني أنه يتعاون حالياً مع مجموعة "أركاد" اللبنانية لإنشاء أبنية عقارية كبيرة في بيروت، والمشاركة معها في إنجاز معرض طرابلس الدولي، كما يعمل مع مجموعة "للهندسين المصريين" على إقامة مشاريع سياحية وأخرى للتطوير العقاري على البحر الأحمر. كما يسعى لإنشاء أول شركة استشارية في سورية في مجال الهندسة تضع الدراسات وتمارس دور النفذ أو المشرف والشريك في تمويل هذه المشاريع.

وعن مشروع "غاردين سيتي" الذي ينهض حالياً على طريق مطار دمشق الدولي، يقول اسطواني أن هذا المشروع هو استثمار متكامل، يتألف من فندق من الدرجة الممتازة بسعة 114 غرفة و124 شقة فندقية،

يشهر حسان اسطواني، إلى أن ظروف العمل في سورية بين العامين 1985 و1989 كانت صعبة، لأن القطاع الخاص لم يكن يحظى حينها بالدعم الكافي، وفي ذلك الوقت أقدم على إعادة كل ما كسبه من أموال في الخارج إلى سورية. وعن تجاربه المهنية الأولى في سورية يذكر اسطواني أنه تعرّض إلى كارثة عندما خسر أمواله، ولأسباب عديدة أهمها قلة خبرته في كيفية التعامل والتعاون مع الشركات الأجنبية، ويوضح أنه خسر التمويل من شركات أوروبية لصالح مشروعه واضطر أن يبدأ من الصفر. وفي العام 2000، ولخلاف سنوات لاحقة، تمكن من إعادة بناء شركة بالاعتماد على إمكانياته المالية بعيداً عن مصادر الدعم الخارجي.

ويقول اسطواني، الذي يشغل حالياً منصب رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للمقاولات والهندسة، "باشرت في بداية العام 2004 بوضع الدراسات والأسس لمشروع "غاردين سيتي" السياحي الذي أمسى واقعاً مع بداية العام 2005، وهو يقترّب بخطوات ثابتة نحو الإنجاز، وهذه المرة بتمويل شخصي ومن دون تسويق مسبق قبل استكمالته المنتظر قريباً". وعن المشاريع الحالية والمستقبلية في

■ ■ ■
"غاردين سيتي" مشروع سياحي
متكامل في ريف دمشق

■ ■ ■
"كبوثن أوصلتاني إلى
شاطئ النجاح"

■ ■ ■

مصرفان إسلاميان في الإمارات

يتوقع أن يشهد العام 2007 انضمام مصرفين جديدين إلى قائمة المصارف الإسلامية المحلية العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة ليصل عددها إلى 6 مصارف. فمع بداية العام سوف يتحول كامل أعمال بنك دبي إلى الأنشطة المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

أما القادم الجديد فهو مصرف النور الإسلامي الذي سيكون أكبر المصارف الإسلامية الإماراتية رسملة، حيث يتوقع أن يبلغ رأس ماله نحو 4 مليارات درهم إماراتي (1,1 مليار دولار أمريكي). يساهم في تأسيس البنك عدد من جهات القطاع العام والخاص من بينها شركة دبي للاستثمار وحكومة دبي، وسوف يتبوأ حسين الغفري منصب الرئيس التنفيذي لمصرف النور.

القطاع المصرفي اللبناني في 2006

من المتوقع أن يحقق القطاع المصرفي اللبناني نتائج إيجابية للعام 2006 على الرغم من الأشهر العجاف خلال النصف الثاني من العام.

وتشير الأرقام شبه لرسومية إلى أن الأموال الخاصة زادت بنسبة 35 في المئة، بينما يتوقع أن يكون النمو في الأرباح بين 20 و25 في المئة.

يشير إلى أن هذه النتائج هي فعلياً حصيلة للنصف الأول من العام.

مصرف إماراتي

يستعدّ لطرح شعار جديد

يقوم أحد المصارف الإماراتية البارزة خلال الفترة الأولى من العام القليل، بطرح شعار جديد يعكس توجهاته للمرحلة المقبلة. وقد سبق لهذا المصرف أن شهد خلال التسعينات من القرن الماضي إطلاق هوية جديدة أسحت من الأشهر بين المصارف الإماراتية.

المحتويات

- مصارف السلام: مرحلة الإنتقار 108
- بورصة الكويت تحت وطأة تحييد الأسهم وفسخ العقود 110
- "الأهليّ" يندمج إلى المصرفية الإسلامية 114
- فرنسبنك أول مصرف لبناني في الجزائر 116
- ستاندرد بنك في مركز دبي المالي العالمي 118
- أخبار مصرفية 120

مواصفات المركز المالي الدولي

في ظلّ تزايد المراكز المالية في المنطقة، بدأ يبرز السؤال حول العوامل التي تحدد الطابع الدولي لهذا المركز أو ذاك، حالياً، تتمتع سوق لندن لمركز المالي الأول في العالم، وذلك قبل نيويورك وطوكيو وغيرها من العواصم الكبرى، وحده بنك التسويات الدولية هذه الصفة استناداً إلى حجم الأموال التي تتدفق عبر كلّ مركز بالنسبة إلى مجمل التدفقات النقدية في العالم، حيث تستأثر سوق لندن وحدها بنسبة 27 في المئة من إجمالي هذه التدفقات، قبل منطقة اليورو ككل التي تشكّل 26 في المئة من المجموع والولايات المتحدة التي تحظى بنحو 11 في المئة فقط. كما تصل مراكز الأوفشور الآسيوية والكاريبية جزءاً مهماً من حركة التدفقات النقدية في العالم حيث تشكّل مجتمعة 12 في المئة من المجموع تليها سويسرا بنسبة 5 في المئة واللوكسمبورغ بنسبة 2 في المئة.

وتشكّل نسبة المطلوبات النقدية إلى الناتج المحلي الإجمالي مؤشراً آخر على ثقل المركز المالي، وتبلغ هذه النسبة 285 في المئة في المملكة المتحدة وتتجاوز ذلك في مراكز الأوفشور الآسيوية والكاريبية، إلى جانب سويسرا واللوكسمبورغ. ونمت المطلوبات النقدية (أي صافي التسليفات والودائع بين الدول) ما بين الدول بشكل ملفت، حيث تعتبر اليوم أكبر بـ 30 مرة مما كانت عليه قبل 30 عاماً، حيث ارتفعت من 684 مليارات دولار في العام 1977 إلى أكثر من 23 تريليون دولار في نهاية النصف الأول من العام الحالي، يأتي ذلك في الوقت الذي تشهد فيه الأسواق المصرفية العالمية نمواً سريعاً في ضوء العولمة وتزايد التكامل بين الأسواق المالية المختلفة وتطور بنية السوق المصرفية الدولية ويزور التكتلات المصرفية العملاقة التي تسهل، بفعل حجمها، حركة التدفقات ووتيرتها.

بحسب هذه المعايير، تعتبر مختلف المراكز المالية في المنطقة العربية أصغر من أصغر مراكز الأوفشور الكاريبية، كتابها ماس وجزر الكايمان التي تبلغ التدفقات النقدية بينها وبين الولايات المتحدة وحدها أكثر من 2 تريليون دولار أمريكي سنوياً، في حين يصل الحجم الأكبر للتدفقات الخاضعة بين المملكة المتحدة ومنطقة اليورو إلى نحو 4 تريليون دولار أمريكي، لذلك، ومن أجل ارتقاء المراكز المالية العربية إلى المستوى الدولي ينعين عليها السعي لاستقطاب جزء من هذه التدفقات الكبرى من خلال إيجاد الأسباب الاقتصادية الكافية والموازاة المالية والقشيرية والنقدية الملائمة.

حسين الميزة أفضل شخصية مصرفية إسلامية للعام 2006

مصارف السلام: مرحلة الانتشار

ديي - طارق زهران



حسين الميزة يتسلم الجائزة

اختار المؤتمر السنوي العالمي للمصارف الإسلامية، في عامه الثالث عشر، حسين محمد الميزة أفضل شخصية مصرفية إسلامية للعام 2006، وذلك للإنجازات المصرفية التي حققها، وإسهامه في نجاح الصناعة المصرفية الإسلامية، منذ إسهامه في العام 1975 في تأسيس بنك دبي الإسلامي، أول مصرف إسلامي في العالم، حتى مشاركته بدءاً من العام 2005 في إطلاق المتتالي لمصارف السلام من السودان إلى البحرين إلى الجزائر.

"الاقتصاد والأعمال" التقت حسين الميزة بـعيد أيام على تسلمه الجائزة، وكان حواراً حول مصارف السلام التي يتبوأ فيها الميزة منصب نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، بعد مساهمته في إطلاقها على المستوى الشخصي، كما على المستوى المؤسسي من خلال مركزه كعضو منتدب في شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان) للمساهمة في رأس مال جميع مصارف السلام.

الأول للحصول على رخصة إنشاء مصرف السلام-سورية، تصهيدا للانطلاق في التأسيس بعد الحصول على الموافقات للبدء.

"وفي الوقت الذي تم طرح جزء من رأس مال مصارف السلام على الاكتتاب العام في كل من السودان والبحرين، فإن خصوصية السوق الجزائرية فرضت على مؤسسي "السلام-الجزائر" اتخاذ القرار بالانطلاق في العام 2007 بهيئة شركة مساهمة مغلقة مع توجه لفتح الباب مستقبلاً أمام المساهمة العامة ورفع رأس مال البنك، مواكبةً للجهود التي تبذل في الجزائر لإطلاق سوق المال".

توسيع محلي

ويضيف الميزة: "التوسع الجغرافي لمصارف السلام، واكمه خلال العام 2006 جملة توسعات داخل سوق البحرين والسودان. ففي البحرين تم إنجاز بناء مركز رئيسي للمصرف والانتقال إليه، ويضم هذا المركز أول فروع المصرف في البحرين كما أنه يشكل نقطة الانطلاق نحو أسواق الاقتصادات الضخمة لدول مجلس التعاون الخليجي المحيطة بالبحرين. أما في السودان

السلام، شكلا الدعامة الأساسية لنموه الجائز. ويقول الميزة في هذا الإطار: "ارتبط حصولي على جائزة أفضل مصرفي إسلامي للعام 2006، بخروج "السلام" إلى العلن وفق خطة لنشر مصارف السلام بدءاً من المحيط العربي إلى مجمل الدول الإسلامية، تنفيذاً لمطروح المؤسسين بنشر مصارف السلام عالمياً.

"فالانطلاقة كانت في العام 2005 مع إطلاق أول مصارف السلام في السودان برأس مال مدفوع يبلغ 100 مليون دولار، تبعه في العام 2006 افتتاح مصرف السلام في البحرين برأس مال مدفوع يبلغ 317 مليون دولار، وتم تجهيز الوحدة لإطلاق ثالث مصارف السلام في الجزائر العام 2007، برأس مال 100 مليون دولار".

"أما البلد الرابع الذي وقع عليه الخيار فهو سورية، حيث تم التقدم بالطلب البدائي



إنشاء مجموعة قابضة لاحقاً
لتضم كافة مصارف السلام



قبل البدء بسير أغوار مصارف السلام حاضراً ومستقبلاً، استهلّ حسين الميزة الحديث بالقول: "إذا كان هناك فضل من بعد الله عليّ فهو يرجع إلى مثالي الأعلى ومن هو بمقام والدي، الحاج سعيد أحمد لونه مؤسس بنك دبي الإسلامي والداعم الأساسي لنجاح مسيرة حسين الميزة التي بدأت مع بنك دبي الإسلامي واستمرت لمدة 27 عاماً. وأرى في حصولي على جائزة أفضل شخصية مصرفية إسلامية للعام 2006، بما تحمله من ارتباط بالصناعة المصرفية الإسلامية التي أضحت تحتل مكانة دولية، شرفاً أعزّز به وتربوياً لسنوات طوال من العمل والجهد في قطاع المصرفية الإسلامية، وجميل يسيد أروته إلى دولة الإمارات العربية المتحدة، وأقدمه إلى مقام أصحاب السمو الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان والشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، اللذين وقّرا مساهمة للعمل والإبداع على المستوى الداخلي والخارجي".

ثلاثة... والرابع على الطريق

التزام بين الشخصية المصرفية التي يمثلها حسين الميزة والمولد الجديد مصرف



حسين الميزة

بعد تخرجه في العام 1975 من جامعة بيروت العربية، بدأ حياته العملية في بنك دبي الإسلامي، وخلال السنوات الـ 27 التي أمضاها في البنك تولى الميزة مناصب إدارية عدة، كان آخرها منصب المدير العام بالإتابة، وشغل حسين الميزة خلال العقدين الأخيرين رئاسة مجالس إدارة في شركات ومؤسسات عدة في دولة الإمارات العربية المتحدة من ضمنها: رئيس مجلس إدارة "إعمار للخدمات المالية"، عضو مجلس الإدارة ورئيس اللجنة التنفيذية في "أماك للتمويل"، وكذلك تولى في مملكة البحرين مهام رئيس مجلس إدارة مركز إدارة السيولة، ورئيس اللجنة التنفيذية في الشركة الإسلامية للتجارة.

ويشغل حسين الميزة حالياً مناصب عدة، بالإضافة إلى مهام نائب لرئيس مجلس إدارة مصرف السلام والعضو المنتدب، والعضو المنتدب لشركة دبي الإسلامية للتأمين (أمان)، هو نائب رئيس مجلس الإدارة في شركة لودير كابيتال، وعضو مجلس إدارة "غلف جيت"، وعضو مجلس إدارة شركة عمال للصناعة والاستثمار، وعضو لجنة الاستشارات في مركز دبي المالي العالمي، وغيرها الكثير من المناصب القيادية.

الجزائر بمشاركة الجهات التي ساهمت سابقاً في تأسيس مصرفي السلام في السودان والبحرين، كشركات "إعمار العقارية"، "أماك"، "أمان"، "بيت الاستثمار العالمي" (غلوبل)، "دبي للاستثمار" و"دبي القابضة".

"السلام" و"أمان"

وفق هذه الرؤية يخطط مشروع مصارف السلام خطواته المتتالية، بغرض مواكبة الطلب المتزايد على الخدمات المصرفية الإسلامية، وتوطين المنتجات التمويلية والاستثمارية وفق رؤية تتجاوز حدود التمويل الاستهلاكي، فبناء قاعدة مستحقة من العملاء من أفراد وشركات إسهاماً في تطوير العمل المصرفي الإسلامي، هكذا يستثمر مصرفي السلام في مشاريع ومشاريع مصارف ومشاريع مصارف، مختصاً الحوار بالقول: "العمل عبادة، ومشروع مصارف السلام يمثل بالنسبة إلي النشاط التجديد بموازاة نشاطي المستثمر في شركة "أمان" العاملة في قطاع التكافل والتي سوف أسمى إلى توسيع نشاطها بموازاة توسع مصارف السلام".

ويعد الميزة ليلفت إلى أنّ "الاستقلالية المالية والتنفيذية لودعات "السلام" بما تحمله من سهولة في الحركة وإمكانات للاندماج من مواكبة متطلبات كل سوق على حده، سوف تستمر بعد جمع مصارف السلام تحت مظلة مؤسسية واحدة، كما أنّ الواقع الحالي يحمل في طياته دلالات واضحة على مستوى الارتباط بين مختلف مصارف السلام بدءاً من التسمية الموحدة؛ فالقيادة الواحدة لجميع مصارف السلام، مظلة برئيس مجالس الإدارة محمد العجار ومركز نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب اللذين أتوا معاً شخصياً، كما للتداخل والارتباط بين مختلف مصارف السلام من حيث التأسيس ولللكة، فمصرف السلام السوداني مؤسس ومساهم في مصرف السلام البحرين؛ وللصرفان معاً مؤسسان ومساهمان في رأس مال مصرف السلام

مصرف السلام-سورية هو رابع مصارف السلام

فقد قام مصرف السلام بالاستحواذ على حصة 60 في المئة من أسهم مصرف النيلين، ويُعيد الانتهاء من إجراءات الاستحواذ سوف يتم تنفيذ دمج مصرف النيلين مع مصرف السلام السوداني، وإعادة هيكلة شبكة فروع "النيلين" التي تتجاوز 40 فرعاً توسيعاً أو تقليصاً، تنفيذاً لتصور ورؤية إيداعها "السلام" لشركائه في مصرف النيلين (البنك المركزي السوداني) بتغيير اسم وهوية المصرف وفق إخراج موحد يجمع المصرفين سوياً تحت شسمى موحد قد يحمل عنوان "مصرف السلام النيلين"، بما تحمله تلك الخطوة من قيمة مضافة لعمل مصرف السلام وطموحه بالانتشار في السوق المحلية السودانية، وفي فبراير من العام 2007 سوف ينتقل مصرف السلام السودان إلى مركزه الرئيسي في العاصمة الخرطوم.

مجموعة مصرفية واحدة

هذه النمو المتواصل في انتشار مصارف السلام، يعكس النظرة التوسعية للجهات المؤسسة لتلك المصارف، وفق استراتيجية خاصة، يقول الميزة، ويضيف موضعاً تلك الاستراتيجية، "عوضاً عن إنشاء مصرف واحد والتوسع من خلال الفروع، تم تأسيس مصارف مستقلة، تتمتع كل منها بشخصية معنوية وميزة قانونية تحت إشراف الجهات الرقابية في كل دولة من دول الانتشار، وذلك تمهيداً لربط تلك المصارف مستقبلاً بشركة أم قابضة تُشكل الجهة المالكة والجامعة لجميع مصارف السلام في مختلف الدول، بما يؤدي إلى بناء كيان مصرفي جديد تتمتع بوجود جغرافي واسع يتناسب مع استقلالية ومقومات وأنظمة كل بلد يتواجد فيه أحد مصارف السلام، ويعمل وفق استراتيجية موحدة وقرار جامع".

ويؤكد الميزة أنّ اختيار موقع ومكان وجود المؤسسة الأم، سيكون نتاج معطيات عديدة سوف تتضح مع الوقت، كما شفا عن أنّ ما يروج عن تكريس المركز الرئيسي للفتح حديثاً في البحرين موقعاً للمجموعة القابضة ليس دقيقاً، وإن كان احتمالاً مطروحاً مع كون "السلام البحرين" هو أكثر مصارف "السلام" رسماً حتى الآن، إضافة إلى ما تحتويه البحرين من عناصر المنافسة في قطاع المصرفية الإسلامية. ويشير الميزة إلى أنّ مدينة بيروت في لبنان هي أحد الأماكن المطروحة على البحث نظراً لبلبيتها المصرفية وموقعها الجغرافي الوسط ما بين شمال أفريقيا والخليج العربي.

بورصة الكويت تحت وطأة تحييد الأسهم وفسخ العقود

الكويت - عاصم البعيني



فلاح الهاجري

شهدت سوق الكويت للأوراق المالية خلال الأشهر الماضية هبوطاً قياسياً هو الأدنى خلال العام 2006، فبلغت القيمة الرأسمالية للشركات المدرجة في السوق نهاية نوفمبر نحو 41,484,6 مليون دينار كويتي بانخفاض بلغ نحو 3,420,6 ملايين أي ما نسبته نحو 7,6 في المئة مقارنة مع نهاية شهر أكتوبر من العام الحالي حيث بلغت القيمة الرأسمالية للشركات نحو 44,905,3 مليون دينار كويتي، وبانخفاض بلغ 560,6 مليوناً مقارنة مع نهاية العام 2005 أي ما نسبته نحو 1,3 في المئة، كما انخفض المؤشر السعري بنسبة 6,79 في المئة خلال شهر نوفمبر، وبنسبة 15 في المئة منذ بداية العام، وأدى التدهور في مؤشرات البورصة إلى فسخ نسبة 50 في المئة من عقود الأجل.

وإذا كان هذا الهبوط الذي شهدته سوق الكويت للأوراق المالية ترافق مع هبوط معظم أسواق الأوراق المالية على مستوى منطقة الخليج، إلا أن هناك عوامل داخلية جعلت الهبوط في بورصة الكويت يصل إلى مستويات قياسية، وأبرز هذه العوامل قرار تحييد أسهم 23 شركة منها 3 مصارف والتحقيق بشأن مخالفة 150 شركة لقانون الإفصاح، حيث من المتوقع أن تترك هذه التطورات تأثيراً على خارطة ملكية بعض الشركات وتغيير في مجالس إدارتها، وقد تدفع بعض صناديق الاستثمار الخليجية إلى الإجماع مؤقتاً عن الاستثمار.

الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن التابعتين لمجموعة الصقر، بعد عمليات شراء عدة لأسهمهما في سوق الكويت للأوراق المالية، إلا أن هذه الخطوة تحولت إلى نزاع قانوني بين المجموعتين على خلفية عدم الالتزام بقانون الإفصاح الرقم 1999/2 وتحدد المادة 2 من الفقرة 3. وما ساهم في تعميق الأزمة القرار الذي اتخذته إدارة السوق بتحييد أسهم 10 شركات تابعة لمجموعة الخرافي، لتتسع بعد ذلك دائرة الأزمة من خلال التحقيق في مخالفات نحو 150 شركة مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية لقانون الإفصاح.

وفي هذا السياق يقول وزير التجارة والصناعة فلاح الهاجري: "تمرض على اللجنة العليا 4 شكاوى تم بت 3 منها وتحييد أسهم 10 شركات، في حين أن الشكاوى الاربعة تتعلق بـ 52 شركة، وعلى افتراض أن لكل شركة 3 ملاك فإن العدد الإجمالي لهذه الشركات يتراوح بين 150 إلى 156 شركة". ويضيف أن عملية تحييد الأسهم تمت وفقاً لأحكام القانون الذي ينص على أن كل من

تأسيس سوق الكويت للأوراق المالية يعود إلى عقود سابقة مدة، وعلى الرغم من أن السوق مرت بظروف قاسية جداً كآزمة سوق المناخ، لم تواكب البورصة في الكويت التطور الذي شهدته الأسواق العالمية وحتى الخليجية، حيث ما زالت السوق تفتقر تحت وطأة التدخلات السياسية، والبيروقراطية الإدارية، كما أن البيئة التشريعية والقانونية التي تحكم السوق ما زالت قاصرة عن مواكبة التطور، إذ ما زالت الضبابية تكتنف إنشاء هيئة سوق المال. وترافق هذا الواقع مع اتخاذ العديد من القرارات، سواء من إدارة البورصة أو من جانب الحكومة، تركت أثراً سلبيّاً على مؤشرات البورصة وأدت إلى تفاقم الأزمة وهبوط السوق إلى مستويات قياسية خلال العام 2006.

الشرارة الأولى تحييد أسهم 10 شركات

شهدت سوق الكويت للأوراق المالية خلال الأشهر السابقة ظاهرة، هي الأولى من نوعها، فتمتلك في استحواد مجموعة الخرافي على كل من شركة اللال للاستثمار وشركة

بعد بلوغ أسعار النفط مستويات قياسية خلال العام 2005، وما وفرته من فوائض وعائدات مالية ضخمة في الأسواق، اتجه معظم المستثمرين في الخليج والكويت للاستثمار في الأسواق المالية نظراً للربح السريع الذي تتميز به هذه الأسواق، ونتيجة لذلك، وصلت المؤشرات إلى مستويات قياسية. والافتات أن البورصات في تلك الفترة استقطبت الكثير من المتداولين الجدد الذين دخلوها للمرة الأولى، فيما توجهت نسبة كبيرة من الاستثمارات من القطاعات الاقتصادية إلى أسواق الأوراق المالية، خصوصاً من قطاع العقار الذي شكل لفترة طويلة ملاذاً آمناً للمستثمرين.

وبالتالي شكلت عمليات التصحيح التي شهدتها تلك الأسواق مساراً طبيعياً للمؤشرات انكمست إيجاباً من خلال عملية فرز بين الشركات، كما شكلت دافعاً للعديد من القيمين لاتخاذ عدد من الخطوات تدارياً لأي تدنٍ مستقبلي على غرار ما حصل في السابق، وهو ما شهدته كل من السعودية وقطر، أما في الكويت، فعلى الرغم من أن

يتملك ما نسبته 5 في المئة يجب أن يفصح عن هذه الملكية، كما أن هناك بنداً آخر يفرض على الشركات الاعترافية أو على اشخاص معينين يمثلون في شركة ما نسبة 20 في المئة، الإفصاح عن هذه الملكية، مشيداً إلى أن "السوق تضم 3 فئات: الأفراد وهؤلاء غير ملزمين بالإفصاح؛ الشركات المساهمة المدرجة في السوق التي عليها أن تلتزم بأحكام القانون؛ والشركات غير المدرجة وعليها الإفصاح عندما تصل نسبة ملكيتها إلى 5 في المئة في شركة مدرجة.

مجموعة الخرافي تطعن والمحكمة ترد

تقدمت مجموعة الخرافي بطعن أمام القضاء بالقرار الصادر عن لجنة السوق والفاوض بتحديد الأسهم، إلا أن قرار الطعن اقتصر على شركة الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن، وتريثت المجموعة في الطعن بالقرار للتعليق بأسهم 9 شركات أخرى، بانتظار نتائج الحكم، مع الإشارة إلى أن المجموعة سيطرت على مجلس إدارة الشركة على الرغم من تحديد أسهمها فيها. وقضت المحكمة بصحة قرار لجنة السوق بتحديد أسهم المجموعة في الشركة، ورفضت الطعن للقدم من كل من شركة محمد عبد الحसन الخرافي للنجارة والمقاولات، وشركة محمد عبد الحसन الخرافي للقباضة، ومما يورده في الحكم: "إن المجموعة لم توضح عما إذا كان هناك شخص يمتلك ما يزيد على 20 في المئة في شركة الخرافي للنجارة، تبين للمحكمة إقرار المدعين بأنهم لم يفصحا عن ملكية الشركة المدعية الأولى (الخرافي القابضة) لنسبة 99,1 في المئة في الشركة المدعية الثانية (الخرافي للنجارة) والتي تملك 44,33 في المئة من أسهم شركة الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن إلا بعد تقديم الشكوى بحجة أن نص المادة (2/د) من القانون الرقم 12/1999 لا ينطبق إلا على الشخص الطبيعي من دون شخص الاعتباري، وهو ما ترد عليه المحكمة بأن ما نصته الفقرة (د) من المادة 2 من القانون رقم 1999/2 يتناول الأشخاص الطبيعيين والشخص الاعتباري على حد سواء، ورفضت المحكمة ما لجأت إليه المدعيتان من أن القانون لم يحدد موعد الإفصاح وإنما أحال ذلك إلى سوق الكويت للأوراق المالية.

تحديد أسهم 3 بنوك و10 شركات أخرى

واستكملت لجنة سوق الكويت للأوراق المالية برئاسة وزير التجارة والصناعة فلاح الهاجري خطوتها بقرار آخر قضى بتحديد

أزمة الإفصاح عكست حجم الثغرات التي تعانيها السوق

فلاح الهاجري: تطبيق القانون على الصغير والكبير

ملكيات مختلفة في 3 مصارف و10 شركات مدرجة، لمخالفتهم قانون الإفصاح، في حين برزت نحو 102 شركة بعد أن اتضح عدم مخالفتها للقانون، ما دفع عدد الشركات التي حددت أسهمها إلى 23 شركة، في حين أن هناك 30 شركة وفرداً سيتم استكمال التحقيق معهم للتأكد من مخالفتهم للقانون أو عدمه، وذلك قبل عرض قضاياهم على لجنة السوق. أما الشركات الـ 13 التي صدرت في حقها قرارات بالتحديد لدورتين انتخابيتين كاملتين أي 6 سنوات، فهي: بنك الخليج بنسبة 45 في المئة، البنك الأهلي بنسبة 14 في المئة، البنك العقاري بنسبة 10 في المئة، شركة بنان للاستثمار بنسبة 4 في المئة، "الكيبيل للتفزيوني" بنسبة 28 في المئة، "دوبه للتأمين" بنسبة 28 في المئة، "غراند" بنسبة 3 في المئة، شركة دار الاستثمار 3 في المئة، "التعليم الأهلي" 32 في المئة، "الواساة القابضة" 30 في المئة، "مشرف" 33 في المئة، "غلف إنفست" 5 في المئة و"الكويت التأمين" 6 في المئة.

فسخ عقود المشاريع الكبرى

ولم تستفد السوق من صدمة الإفصاح والتحذير، حتى اتخذ كل من وزير المالية ووزير التجارة والمضيى فلاح الهاجري قراراً بفسخ عقود مشاريع كبرى مع عدد من شركات القطاع الخاص، وذلك وفقاً لنظام B.O.T، وبناءً على تقرير لنيابن للماسبة. وكان من نتائج هذا القرار تكبد المتداولين خسائر إضافية نتيجة الهبوط الذي شهده سهم كل من شركة أجيالتي ("الخازن العمومية سابقاً")

إنشاء هيئة سوق المال أصبح ضرورة ملحة

والشركة الوطنية العقارية، المبتئين مباشرة بعدد من هذه العقود. (راجع التقرير في هذا الشأن).

خطوات إصلاحية

على الرغم من الخسائر التي تكبدتها سوق الأوراق المالية إلا أن الخطوات التي تم اتخاذها تأتي في سياق توجه الحكومة الكويتية برئاسة الشيخ ناصر المحمد الصباح للقيام بورشة إصلاح اقتصادي ومالي جديدة، خصوصاً أن معظم المحاولات السابقة لم تحقق النتائج المرجوة أو بقيت حبراً على ورق، وتمت ترجمة هذا التوجه من خلال تعيين د.صالح الفلاح مديراً عاماً لسوق الكويت للأوراق المالية، وترافق مع اتخاذ العديد من الخطوات الإجرائية حيث تدرس اللجنة الفنية في سوق الكويت للأوراق المالية نظام البيع المكشوف (Short sale) ونظام إفراض وإقتراض الأسهم (Securities lending & borrowing) الذي سيبدأ العمل به قريباً. وفي السياق نفسه يستكمل هذه الخطوات من خلال إقرار شروط جديدة للإيجار وإقرار قانون هيئة وسوق المال.

شروط جديدة للإيجار

شكلت فترة التقييم التي شهدتها سوق الكويت للأوراق المالية مناسبة لتقييم بين الشركات التي تسعى إلى تحقيق أرباح تشغيلية وتلك التي يقتصر نشاطها على المضاربة، وبعد قرار التحديد الأخير ظهر العديد من الشركات الورقية العاملة في السوق، ما جعل الحاجة ملحة إلى إقرار شريحة جديدة من الإصلاحات، وتمت ترجمة هذا التوجه من خلال تعديل شروط الإيجار في السوق الرسمية، ومن ضمن الاقتراحات ألا يقل رأس المال المدفوع عن 10 ملايين دينار كويتي، ولا يقل أرباح الشركة عن نسبة 5 في المئة سنوياً، في حين أن القوانين السابقة كانت تنص على النسبة نفسها كمتوسط عام من آخر سنتين، إضافة إلى مرور 3 سنوات مالية على آخر زيادة مؤثرة على رأس المال بدلاً من مرور سنة مالية واحدة، ومن المتوقع أن يساهم تعديل شروط الإيجار في إنشاء السوق الموازية بشروط أقل صرامة من تلك التي تطبق في السوق الرسمية، ومن أبرز الشروط المقترحة للإيجار في السوق الموازية، ألا يقل رأس مال الشركة عن 3 ملايين دينار كويتي، وأن تكون الشركة حققت أرباحاً صافية لا تقل عن 5 في المئة من رأس المال المدفوع في آخر سنتين متتاليتين، ومرور سنتين ماليتين على

آخر زيادة مؤثرة في رأس مال الشركة التي تتقدم بطلب إدراج أسهمها في السوق الموازية.

هيئة سوق المال

على الرغم من أن سوق الكويت للأوراق المالية تعد قديمة العهد على مستوى المنطقة، فهي لم تواكب التطور الذي شهدته الأسواق المالية الأخرى، كما أنها لا تزال تقتصر إلى هيئة سوق مال تشرف على أعمالها. وإذا كان معظم المعنيين توصّلوا إلى قناعة بضرورة إنشاء هيئة لسوق المال فإنهم لم يتوصّلوا إلى اتفاق حول القانون الذي يفترض اعتماده مع وجود مشاريع قوانين عدة مطروحة أبرزها اثنان، الأول أعده، وفقاً للنموذج الأميركي، فريق دراسة أسواق المال في وزارة التجارة والصناعة، والثاني يعتمد النموذج البريطاني، وأعده المكتب الفني في بورصة الكويت.

وفي هذا السياق تقول رئيسة فريق دراسة أسواق المال في وزارة التجارة والصناعة، د. أماني بورسلي، إن تأسيس هيئة رقابية يمثل نقلة نوعية في اتجاه خلق ثقافة الالتزام لدى المشاركين في السوق وتطوير أداؤها، وتوضيح أن المشروع أنجز بالتعاون مع جهات عالمية متخصصة كهيئة الرقابة الأميركية (SEC) ومؤسسة ناسد العالمية (NASD)، وهو متوافق مع معايير الأيسكو (IOSCO)، مشيرة إلى أن المشروع يركز على رفع مستوى الشفافية ويتضمن كافة المعايير الخاصة بحوكمة الشركات (Corporate Governance)، وينص على أن يضم مجلس إدارة الشركات المدرجة عضوين مستقلين بهدف رفع مستوى الشفافية وتعزيز الرقابة. وتضيف د. بورسلي أن هيئة سوق المال تهدف إلى توفير الحماية للمستثمرين في السوق، وتطوير وتنظيم أسواق مالية شفافة وذات كفاءة عالية، وتقليل مخاطر السوق الناجمة عن عمليات تداول الأوراق المالية، وبالتالي تخضع لهذه الهيئة شركة المقاصة الكويتية وجميع شركات الوساطة المالية

النتائج المتوقعة

تقف سوق الكويت للأوراق المالية بعد التطورات التي شهدتها أمام مرحلة جديدة من التوقع أن تترك نتائج على المستويين المحلي والخارجي من آن معاً:

دخلياً، من المتوقع أن تلقي التطورات الأخيرة بظلالها على خارطة الملكية في عدد من الشركات، وتؤدي إلى تغييرات في مجالس إدارة العديد منها، خصوصاً تلك التي كانت نسبة التحديد فيها مرتفعة. ويرى المراقبون أن عدداً من كبار المالكين في الكثير من الشركات، سيحصلون مع المالكين الرئيسيين الذين فقدوا حصصهم نتيجة قرارات التحديد، من الإشارة إلى أن العديد من المالكين الرئيسيين في شركات عدة كفّلوا شركات استثمارية للقيام بعملياتها جميع هادئة منذ الإعلان من توجه إدارة السوق للشدقيق في مدى التزام نحو 150 شركة بقانون الإفصاح، في حين أن مجالس إدارة بعض الشركات كبنك الأهلي الخليج لن تشهد أي تغيير، وهو ما يخلق على الشركات التي بقيت نسبة التحديد فيها متدنية كمشركة دار الاستثمار، والمقابل من التوقع أن تشهد شركة وربة للثلاثين تطورات مختلفة، من جهة أخرى تخدم هذه الظروف على جميع القيميين ضرورة اتخاذ قرار حاسم بعيد للبورصة دورها الفاعل من خلال توفير قاعدة تشريعية متينة ومتطورة تساهم في سد جميع الشغرات التي ظهرت خلال السنوات السابقة ما يساهم في رفع مستوى الشفافية ويجعلها بنى عن التدفّلات السياسية وهو ما أكدّه رئيس مجلس الوزراء بالقول: "إن الالتزام الكامل بالصالح والشفافية وهبة القانون وحرمة المال العام توجه ثابت لا رجعة فيه".

خارجياً، من المتوقع أن تترك التطورات الأخيرة أثرها في صناديق الاستثمار الأجنبية لاسيما صناديق التحوط التي دخلت بقوة إلى السوق خلال السنتين الأخيرتين خصوصاً مع تواجد العديد من الشركات الكويتية التي لعبت دوراً إقليمياً، وبالتالي لا بد من تسريع الخطوات التي تعيد للمستثمرين الخليجيين وغيرهم لثقتهم بالسوق. ■

شمل قرار تحديد الأسهم 23 شركة منها 3 بنوك و10 شركات تابعة لجموعة الخرافي

والشركات المدرجة وغير المدرجة التي يزيد حجم أصولها على 4 ملايين دينار، وحملة أسهمها على 100 شخص. وفي الوقت نفسه تخرج شركات الاستثمار الكويتية من رقابة البنك المركزي الكويتي، إلا إذا كانت بعض الأدوات التي تتعامل بها تقتضي إشرافه. وتوقعت أن يساهم القانون في فرض مزيد من الرقابة على الوسطاء الماليين من خلال إخضاع جميع سجلات الوسطاء والوكلاء ومستشاري الاستثمار للخصص والتفتيش من قبل هيئة السوق، إضافة إلى تطوير عمل شركة المقاصة الكويتية.

الشركات التي حيلت أسهمها

نوعية الأسهم التي حيلت أسهمها	النسبة المئوية للأصول	الشركات التي حيلت أسهمها
بنك الخليل	45 في المئة	صناعات العام شركة التوسع شركة بهيجاني للاستثمار
البنك الأهلي	14 في المئة	شركة بهيجاني للاستثمار شركة بهيجاني للاتصالات شركة بهيجاني المالية
البنك العقاري	10 في المئة	شركة الهدى للنفط والسياسة شركة البركة
بيان للاستثمار الكبير للتلفزيون	4 في المئة 28 في المئة	شركة بهيجاني المالية شركة النجوم العقارية شركة البركة الكويتية للتجارة
شركة وربة للثلاثين	28 في المئة	شركة مصادر الانماء العقارية شركة العماد العقارية شركة الهدى للنفط والسياسة
غراند	3 في المئة	ملكية تصد لشركة الهدى التابعة لجموعة بوخسين
دار الاستثمار التعليم الأهلي	3 في المئة 32 في المئة	شركة الطموح والقاضي المحدودة شركة مجموعة الزمان العقارية شركة الزمان الكويتية للتجارة
الوساطة القابضة	30 في المئة	شركة مجموعة البعامة القابضة وملكيات لجموعة الزمان
مشرف غلف إنست الكويت للثلاثين	33 في المئة 5 في المئة 6 في المئة	شركة برهان القابضة شركة سيد حميد بهيجاني وأولاده محمد صالح رضا يوسف بهيجاني

TOP SPEED



- A private permanent connection between two points set up by a telecommunications common carrier (ALOOLA).
- Typically, leased lines are used by businesses to connect geographically distant offices.
- Typically, large companies rent leased lines from the telephone message carriers (such as ALOOLA) to interconnect different geographic locations in their company for a private data transfer operations, or to connect to the Internet.

- Unlike normal dial-up connections, a leased line is always active.
- The fee for the connection is a fixed monthly rate.
- The primary factors affecting the monthly fee are distance between end points and the speed of the circuit.
- ALOOLA Provide you Leased Lines of varying speeds (64Kbps up to 2Mbps on a single copper link) more speed rates are available per your organization's needs.

الدارات المؤجرة Leased Line

Pakistan St. - Damascus - Syria - P.O. Box: 13365

Tel: +963 11 4474270

Fax: +963 11 44678628

E-mail: customer-care@aloola.sy

ALOOLA
الأولى

Service
www.aloola.sy



عادل اللبان، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب

للمتحد مهام التسويق والترويج لشبكة القروض التي تقدمها شركة التمويل العقاري لأغراض التملك السكني وأنشطة البناء والتجديد العقاري، إضافة إلى تقديم طلبات المتقدمين للحصول على التمويل للقروض العقارية في مصر.

دعم النشاط التجاري

انطلاقاً من واقع النمو الدائم في حجم أعمال البنك الأهلي المتحد وطموحاته للتوسعية، يمكن فهم الأسباب الكامنة وراء سمي البنك الدائم لزيادة منافاته الرأسمالية وتوزيع مصادر دخله. فبعد قيام العام 2004 بإصدار مليار سهم جديد ضخت 450 مليون دولار ورفعت رأس المال إلى 1,1 مليار دولار، وبعد إصداره في نهاية العام 2005 أوراقاً مالية Subordinated floating rate note بقيمة 10 سنوات وبلغت قيمتها 100 مليون دولار، قام البنك مؤخراً بتوقيع اتفاقية قرض بقيمة 1,2 مليار دولار لمدة 3 سنوات، شارك فيها 51 مصرفاً ومؤسسة مالية عالمية، وهذا القرض اعتبر أكبر عملية تمويل من نوعها تحصل عليها مصرف في منطقة الشرق الأوسط. كما حصل "الأهلي المتحد" من مؤسسة التمويل الدولية على تسهيلات مالية بقيمة 240 مليون دولار موزعة ما بين قرض ثانوي لأجل وقابل للتمويل إلى أسهم عادية بقيمة 200 مليون دولار، وخصصة تبلغ 10 في المئة (بقيمة 40 مليون دولار) لصالح مؤسسة التمويل الدولية في أسهم بنك اللبنا الدولي في مصر.

ويجود من التناقص المالية المعلقة لبنك الأهلي المتحد أنّ ستراتيجية العمل المتبعة مستمرة في إلخاط تجارها، فمع نهاية الأشهر التسعة الأولى من العام 2006، بلغت أرباح البنك حدود 200 مليون دولار، بزيادة 41 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2005. ■

بعد افتتاح "الهلال" كأول فرع إسلامي في قطر

"الأهلي المتحد" ينضم إلى المصرفية الإسلامية

البحرين - طارق زهران

يشهد العام 2007 دخول البنك الأهلي المتحد قطاع المصرفية الإسلامية في البحرين، تحت عنوان: "الهلال للخدمات المصرفية الإسلامية". وتأتي هذه الخطوة بعد قيام البنك الأهلي في شهر يوليو من العام 2006 بافتتاح فرعه الجديد "الهلال" في قطر، الذي يتولى تقديم منتجات مصرفية متكاملة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، مستفيداً بذلك من إجازة مصرف قطر المركزي للمصارف القطرية التقليدية دخول قطاع المصرفية الإسلامية بواسطة النواذ الإسلامية التي توفرها فروع إسلامية متخصصة تابعة.

المصرفين الإيرانيين في قطر وسلطنة عُمان. ومؤخراً أقدم البنك الأهلي المتحد على قيادة "كونسورتيوم" خليجي سُمّي وعُدد من البنوك القابضة والمليحة له لشراء نسبة 89,3 في المئة من أسهم بنك اللبنا الدولي في مصر.

استكمال التوسع القطاعي

وإذ تشكل صفة التوسع الجغرافي العامل المشترك ما بين عمليات التملك المختلفة التي أجراها البنك طوال الفترة الماضية، فإن الانطلاق نحو المصرفية الإسلامية يمثل الوجهة الجديدة للتوسع القطاعي الذي برز مؤخراً لدى البنك الأهلي المتحد إذ قام بتملكه نسبة 10 في المئة من رأس مال "الكويت والشرق الأوسط للاستثمار المالي" التابعة لبنك الكويت والشرق الأوسط، بغرض التوسع في قطاع الوساطة المالية وإدارة الأصول، من خلال شركة تصف هي الأخرى بالطابع الإقليمي نظراً لتواجدها للباهر في كل من دبي وأبوظبي ومسقط. وبفضل هذه الشركة، وعن طريق فروع "الأهلي المتحد" والبنوك التابعة والزميلة له، سيصبح لعملاء المجموعة ومن خلال حساب استثماري واحد، منفذ على التداول الآلي في مختلف أسواق المال الإقليمية التي تجيز هذا النوع من التداول، وأيضاً منفذ على التداول في بورصتي نيويورك ولندن.

وأعلن "الأهلي المتحد" مؤخراً عن إطلاق شراكة استراتيجية مع شركة التمويل للتمويل العقاري العاملة في مجال تمويل العقارات في مصر. وبموجب هذه الشراكة سيتولى "الأهلي

لا يمكن عزل افتتاح الفرع الإسلامي للبنك الأهلي في قطر لجهة مواكبته لواقع القطاع المصرفي القطري الجديد، عن التوجهات التوسعية المستمرة للبنك الأهلي المتحد بوصفه الجهة المسؤولة عن إدارة أعمال البنك الأهلي في قطر والملكة لخدمة 40 في المئة من رأس ماله.

ومن شأن إقدام البنك الأهلي المتحد على توفير الخدمات المصرفية الإسلامية أن يشكل تنافساً في ستراتيجية التوسع التي دأب على اعتمادها والقائمة على النمو الذاتي وتملك حصص مؤثرة في مصارف قائمة في المحيط الإقليمي للبنك. فقد تمكن "الأهلي المتحد" خلال السنوات الماضية من بناء شبكة من الفروع والمصارف الشقيقة والتابعة في كل من البحرين والكويت وقطر والعراق ومصر. ففي البحرين يمتلك البنك شبكة من 17 فرعاً، وهو موجود في الكويت من خلال بنك الكويت والشرق الأوسط الذي يملك نسبة 75 في المئة من رأس ماله. وفي قطر من خلال البنك الأهلي في قطر. أما في العراق فقد تملك في نهاية العام 2005 نسبة 49 في المئة من رأس مال البنك التجاري، وإلى ذلك، يملك "الأهلي المتحد" ما يوازي ثلث رأس مال بنك المستقبل الذي أقدم على تأسيسه في العام 2004، بالاشتراك مع بنكي "صافير إيران" و"ملي إيران"، ليصبح "المستقبل" الجهة المالكة لفرع البنكين الإيرانيين في البحرين وعددهما 3 فروع. وبانتظار إنهاء الإجراءات القانونية المطلوبة سوف يستحوذ "المستقبل" أيضاً على فروع



IP Communications that puts people first

Mitel Networked Business Solutions

Established, reputable and innovative, Mitel® has the attributes and the experience for worry-free IP. A recognized world leader in Networked Business Solutions, Mitel has a solution to fit your business. Our broad portfolio of IP communications applications combine voice, video and data over a single high-speed network. And that helps lower your communication costs and enhance employee productivity. Our feature-rich products are designed with the end-user in mind. That means greater ease of use and more rapid adoption. Better still, Mitel has an intelligent migration strategy to ensure you can update your communications platform without disrupting or replacing your existing infrastructure. For worry-free IP, look to Mitel.

**To find out more about Mitel, visit www.mitel.com
or call +971 4 391 6721.**



MITEL

| it's about **YOU**

فرنسبنك أول مصرف لبناني في الجزائر



جانب من الحضور خلال المؤتمر الصحفي



من اليمين: عدنان القصار، عادل القصار، نديم القصار، نبيل القصار، جواد نقاش، الزهر هاني ونبيل صالحي

الجزائر - حسين فواز

اشرف رئيس مجموعة فرنسبنك عدنان القصار على حفل استقبال كبير اقيم في العاصمة الجزائرية بمناسبة افتتاح فرع فرنسبنك الجزائر وإطلاق نشاطه. ولبي المشرات من رجال الأعمال وقادة القطاع المالي في الجزائر دعوة القصار، كما شارك عدد كبير من رجال الأعمال اللبنانيين والعرب الموجودين في الجزائر وكان بين الحضور القنصل اللبناني كريم خليل. وكان عدنان القصار حضر إلى الجزائر على رأس وفد من قيادة فرنسبنك في لبنان وفرنسا ضم نائب رئيس المجموعة عادل القصار، رئيس فرنسبنك الجزائر نديم القصار، المدير العام لفرنسبنك منصور بطيش، وعددًا من المديرين في المجموعة.

وأعرب عدنان القصار عن سعادته لأن فرنسبنك هو أول مصرف لبناني مباشر العمل في الجزائر، وهو أول مصرف يتأهل ترخيصاً بعد صدور القانون الجديد في الجزائر (2004) والذي قضى برفع رأس مال المصارف إلى 2,5 مليار دينار جزائري (نحو 35 مليون دولار).

وقال: الجزائر بلد صديق للبنان، وهناك روابط وثيقة بين الشعبين، لكن قرارنا التواجد في الجزائر يرتكز على سياستنا التوسعية، وإلى مناخ الاستثمار في الجزائر الذي شهد تحسناً كبيراً في السنوات السابقة. وأشار إلى أنه اقتصر، بصفتة

رئيساً لاتحاد الغرف العربية، على رئيس الحكومة الجزائرية فكرة تنظيم زيارة لوفد من رجال الأعمال العرب إلى الجزائر، وقال أن رئيس الحكومة ركب الفكرة. وحول الصعوبات القائمة في السوق المصرفية الجزائرية وكيفية التغلب عليها، قال القصار: الصعوبات موجودة في كل مكان، وسوق الجزائر ليست أصعب من السوق اللبنانية، ونحن في "فرنسبنك" استطعنا التقدم والنمو في سوق تتميز بالمنافسة الشديدة هي السوق اللبنانية. وبالتالي أتينا إلى الجزائر مدعومين بخيرتنا وقدراتنا. ونعتقد أن فرنسبنك الجزائر سيشهد تطوراً سريعاً في السنوات المقبلة،



من اليمين: دانيال القصار ونبيل القصار

وهو قادر على تمويل القطاعات المختلفة والعمليات من الحجم الصغير والمتوسط، لكننا كمجموعة قادرون على الخوض في جميع العمليات وخصوصاً العمليات الكبرى اعتماداً على إمكانياتنا وعلى علاقتنا مع مجموعة كريدبي أفريكول الفرنسية.

وختم القصار: دخول فرنسبنك إلى الجزائر هو بمثابة العودة إلى الجذور، فتاريخ فرنسبنك يرجع إلى العام 1921 حين تأسس في لبنان تحت اسم بنك الجزائر وتونس للتسليف العقاري ثم تحول إلى البنك الفرنسي للشرق الأوسط. قبل أن تنتقل ملكية 77 في المئة من البنك إلى عدنان وعادل القصار العام 1980 ويحمل اسم فرنسبنك.

وأخذ فرنسبنك الجزائر مقرّاً في منطقة حيدية في العاصمة التي تتحول إلى أهم منطقة للأعمال والسكن، حيث يتولى جواد نقاش منصب المدير العام.

وكانت مجموعة فرنسبنك عقدت ندوة صحفية في الجزائر تحدث خلالها رئيس فرنسبنك الجزائر نديم القصار الذي قال: نجحت مجموعة فرنسبنك في تأسيس فرنسبنك الجزائر بالتعاون مع شريكين جزائريين هما: CMA CGM. ثالث أكبر مجموعة نقل بحري في العالم والأولى في الجزائر، وشركة Maghreb Truck CO الخادمة لإحدى أهم المجموعات الصناعية والتجارية في الجزائر. وسيتمكن فرنسبنك الجزائر من ممارسة سائر العمليات المصرفية المتعارف عليها في الجزائر. ■

تحت رعاية سمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان

ملتقى ابو ظبي الاقتصادي

أبوظبي ٥ و ٦ فبراير، فندق قصر الإمارات

يشارك في الملتقى وزراء ومسؤولون حكوميون
وقادة الشركات من أبوظبي والإمارات الأخرى
ومن البلدان العربية والأجنبية.

أبرز المحاور:

- فرص الأعمال والاستثمار في أبوظبي.
- المشاريع العقارية في أبوظبي وفي الدول الخليجية والعربية.
- مشاريع النفط والغاز والبتروكيماويات والصناعات الأساسية.
- مشاريع السياحة والتعليم والصحة.
- المشاريع المروضة للخصخصة.
- المصارف والتمويل.

بالتعاون مع

دائرة
Department of
Planning &
Economy
التخطيط
والاقتصاد

تنظيم



عمارة غرفة وصناعة أبو ظبي
ABU DHABI CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY



الاقتصاد والأعمال
Al-Iktisad wal-Aamal Group

بيروت: هاتف: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، فاكس: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، جات: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، هاتف: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، فاكس: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩
الكويت: هاتف: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، فاكس: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، جات: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، هاتف: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، فاكس: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩
البحرين: هاتف: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، فاكس: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، جات: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، هاتف: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، فاكس: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩
العمان: هاتف: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، فاكس: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، جات: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، هاتف: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، فاكس: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩
السعودية: هاتف: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، فاكس: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، جات: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، هاتف: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩، فاكس: ٩٦١ ٤١١ ٧٨٠ ٢٠٩
www.iktisad.com, callcenter@iktisad.com



نيكولاس فرح

«ستاندرد بنك» يفتتح أول فرع خارجي في مركز دبي المالي العالمي

دبي - الاقتصاد والأعمال

مجموعة ستاندر بنك ليست غريبة عن السوق المصرفية الإماراتية. ففي العام 1997 كانت البداية مع قيام «ستاندر بنك ش.م.م» المصرف الاستثماري التابع للمجموعة والذي يتخذ من لندن مقراً له، باختيار مدينة دبي لتكون مقراً لأول مكتب تمثيلي للبنك في منطقة الشرق الأوسط. وبعد مضي أقل من 6 سنوات كان القرار بتأسيس أول فرع خارجي لـ «ستاندر بنك»، ومرة أخرى وقع الخيار على دبي، وتحديدًا على مركزها المالي العالمي.

بتأسيس فريق من الخبراء في عمليات الاندماج والتحكم يواكب التوجهات الاستثمارية المتزايدة لعملاء البنك من المستثمرين الراغبين بالتواجد في القارة السمراء.

إدارة الثروات

غير أنّ بيضة القبان في عمل فرع «ستاندر بنك» - دبي، إنما تتمثل في تنمية نشاطه في قطاع إدارة الثروات، حيث تحوز منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عموماً ودول مجلس التعاون الخليجي على وجه الخصوص على نسبة 60 في المئة من مجموع النشاط الدولي لـ «ستاندر بنك» في قطاع إدارة الأصول والثروات.

وفي هذا الإطار يقول فرح: «لاحظ «ستاندر بنك» خلال سنوات عمله في المنطقة، طغيان المؤسسات العائلية التي تشكل القاعدة الأساس لعملاء البنك في المنطقة. وفي ظل هذا الواقع برز زوال الحدود الفاصلة ما بين مالية الشركة كشخصية معنوية مستقلة والاستثمارية وبالتالي ارتباط التوجهات الاستثمارية بمتطلبات المصلحة المشتركة لجهتين معاً. فكان أن قرر «ستاندر بنك» اعتماد نموذج عمل يتماشى مع هذا الواقع».

ويضيف فرح: «يقارب البنك هذا القطاع بمفهوم مكتب العائلة (Family Office) بغرض بناء قاعدة من العملاء مؤلفة من مجموع 50 شركة عائلية من كبار الشركات العاملة في دول المنطقة من الطغيان امتداداً إلى إيران فالشرق العربي، على أن لا يقل حجم الأصول القابلة للاستثمار لدى أي من زبائن البنك عن 5 ملايين دولار أميركي (1 مليون دولار هو الحد الأدنى وفق شروط وقواعد مركز دبي المالي العالمي).»

الأوسط وشمال أفريقيا. وتمثل تلك الشبكة الأداة التفضيلية الدولية للبنك في قطاعات الأعمال المصرفية الخاصة بالموارد التي توفرها أسواق السلع كأسواق المعادن النفيسة والمعادن الأساسية والطاقة، وأنشطة الخزينة، كما نشاط إدارة الثروات. ويقول فرح: «تلك هي العنصرات الأساسية التي تشكل عناصر القوة لـ «ستاندر بنك»، والقيمة المضافة التي يرغب البنك بتوفيرها واستثمارها كمحلق متين لنشاط ذراع الجديد في مركز دبي المالي العالمي، مع نجاح البنك في الجمع ما بين النموذج الغربي في العمل المصرفي والقدر على التواجد في أسواق غنية بالفرص الاستثمارية ما زالت عاصية على وجود المصارف الأجنبية الحالية، كالسوق الإيرانية التي يتواجد فيها «ستاندر بنك» من خلال مكتب تمثيلي يجري العمل على مده بالمزيد من الكفاءات المتخصصة».

ويستعرض لأحة الأهداف التي يسعى «ستاندر بنك» إلى تحقيقها من خلال ذروعه الجديد في مركز دبي المالي العالمي، قائلاً: «سيتلاقى البنك قنراته على توسيع قاعدة عملائه المختارة من كبار الشركات العاملة في دول المنطقة ومهما يختلف المنتجات والأدوات المصرفية المرتبطة بأسواق السلع كخدمات التداول وإدارة المخاطر وتحويل الشروحات وتحويل التحويلات والخدمات الاستشارية للشركات الناشطة في تلك الأسواق. كذلك سيعمل «ستاندر بنك» على الإفادة من فوائض الأموال الخليجية الباحثة عن فرص استثمارية في القارة الأفريقية لترويج خدمات الخزينة المختلفة التي يقدمها، والتوسع نحو قطاع الخدمات الاستثمارية.

يعكس قرار افتتاح أول فرع خارجي لـ «ستاندر بنك ش.م.م» الدور المتزايد الذي يلعبه في تنمية الصيرفة الاستثمارية الدولية لمجموعة ستاندر بنك في الأسواق النامية. ويقول المدير الإقليمي لقسم إدارة الثروات في فرع دبي نيكولاس فرح: «أصبحت دبي المنفذ الأساس إلى قطاع جغرافي واسع من الأسواق النامية، بدءاً من دول مجلس التعاون الخليجي إلى دول الشرق العربي وشمال أفريقيا امتداداً حتى داخل القارة الأفريقية وصولاً إلى أسواق الهند وباكستان وإيران».

ويضيف فرح: «المكانة التي تحتلها سوق دبي بين الأسواق الدولية للمعادن النفيسة والذهب على وجه الخصوص، دفعت «ستاندر بنك» العام 97 إلى تأسيس مكتب تمثيلي في دبي، في خطوة تتماشى مع نشاط البنك في أسواق السلع على مختلف أنواعها. أما الفرع الجديد فهو يعكس إضافة إلى العنصر السابق، رغبة «ستاندر بنك» بالرسالة على المواصفات الدولية التي يتقنها بها مركز دبي المالي العالمي».

عناصر القوة

أما استراتيجية العمل فهي تركز على الخبرات التراكمية لـ «ستاندر بنك» في توفير الخدمات المصرفية التمويلية والاستثمارية لصالح قاعدة عملائه من الشركات العاملة في العديد من الأسواق النامية حول العالم. فالجموعة ستاندر بنك التي تتخذ من جوهانسبورغ في جنوب أفريقيا مركزاً رئيسياً لها، شبكة مصرفية مؤلفة من بنوك تابعة ومكاتب 38 دولة موزعة ما بين أفريقيا وآسيا والأميركيتين ومنطقة الشرق

ONE COMMON WISH
FOR THE COMING YEAR

MEDGULF 

Season's Greetings

1025 BINGHAM AVENUE, SUITE 100, BIRMINGHAM, AL 35202

© 1998

البنك العربي



عبد الحميد شومان

أعلنت مؤسسة موديز العالمية للتصنيفات الائتمانية أنها رفعت تصنيف البنك العربي للودائع بالعملة الأجنبية طويلة الأمد من (Baa1) إلى (A3) وقالت "موديز" إن هذا التصنيف "يعكس قدرة البنك العربي القوية في الأسواق المحلية، وانتشاره الجغرافي، بالإضافة إلى قوته المالية والتي تركزت على ربحية عالية مدعومة بعامش جيد للفوائد وإدارة جيدة للكلفة، ومستوى مخفض للقروض غير العاملة المغطاة بمخصصات أكثر من كافية، واللقة الرأسمالية، وسوية ذات قدرة عالية.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك العربي المدير العام عبد الحميد شومان إن رفع التصنيف الجديد للبنك يعكس الثقة المتزايدة في موقعه وأدائه وفي نوعية منتجاته وخدماته. وشدد شومان على أن حيازة هذه التصنيفات تثمّن على أسرة البنك العربي الاستثمار في تميزها وأدائها الرفيع لارتداد أفاق جديدة في المستقبل. وذكرت "موديز" أن مجموعة البنك العربي وضعت خطاً لإدارة المخاطر، حيث أن أكثر من 55 في المئة من موجودات المجموعة تقع في دول ذات سقف وداخ أعلى من A3، وأن انتشار البنك الجغرافي في 30 دولة في العالم يقلل من هذه المخاطر.

يُذكر أن مجموعة البنك العربي حققت في نهاية سبتمبر 2006 إيرادات تزيد على مليار دولار، وفاقته موجوداتها 30 مليار دولار، ومجموع ميزانيتها زائد على 42 مليار دولار، كما بلغت أرباحها الصافية بعد الضرائب والمخصصات 494 مليون دولار، ووصل مجموع حقوق الملكية إلى أكثر من 5,7 مليارات دولار.

بنك أبوظبي التجاري

أكمل بنك أبوظبي التجاري عملية إصدار سندات بنسبة عوائد عاصمة قيمتها مليار درهم إماراتي مستحقة في العام 2013، وتتميز هذه السندات المضمونة من قبل بنك أبوظبي التجاري بعوائد نصف سنوية ثابتة بنسبة 6 في المئة.

وتعد هذه الخطوة، أول عملية إصدار عوائد ثابتة بالدرهم الإماراتي من جهة غير حكومية في دولة الإمارات. ويتولى ستاندرد تشارترد مسؤولية الإدارة المصرفية لإصدار هذه السندات، وتعتبر هذه العملية الثالثة من نوعها التي يقوم بها "ستاندرد تشارترد" خلال الشؤون الماضية.

وأصدرت هذه السندات تحت مظلة برنامج البنك للمصكوك متوسطة الأجل ذات نسبة عوائد عاصمة باليورو، تبلغ قيمتها 6 مليارات دولار. وصنفت "موديز" و"ستاندرد آند بورز" البرنامج في الرتبة Aa3 وعلى أعلى التولي.

ولفتت عملية الإصدار ترحيباً من قبل المستثمرين الإماراتيين والإقليميين ظهر في ارتفاع الطلب على السندات المطروحة. وينتمي المشاركون في هذه العملية إلى فئات متنوعة، حيث تم حجز أكثر من 35 في المئة من الطلبات النهائية من مؤسسات مالية غير مصرفية.

بنك قطر الوطني



علي شريف العمادي

حصل البنك الوطني (QNB) على موافقة رسمية من البنك المركزي الكويتي بافتتاح فرع مصرفي متكامل في الكويت. وهذه الخطوة هي الأولى من نوعها بالنسبة إلى تواجد بنك قطر الوطني في بلدان الخليج، وهي تعكس أول تواجد مصرفي قطري في الكويت. وتأتي هذه الخطوة ضمن خطة توسع لـ "الوطني" خارج قطر لوجست

مؤخراً بافتتاح فرع في اليمن، ومكتب تمثيل في كل من إيران وليبيا وسنغافورة، فضلاً عن تواجده القديم في كل من لندن وباريس. ويقول علي شريف العمادي، الرئيس التنفيذي بالإدارة لـ "الوطني": "إن هذه الخطوة تعكس اهتمام البنك بالانفتاح الذي تشهده أسواق المال في منطقة الخليج ما سوف يساهم في تعزيز النمو الاقتصادي في دولها. ونحن على ثقة تامة بأن تواجدنا في دولة الكويت سوف يعزز استثمارات مساهمينا، ونعتقد بأن هذه الخطوة جاءت في الوقت المناسب.

وجاءت نتائج البنك في الفصل الثالث من العام 2006 لتؤكد أهميته في سوقه المحلية حيث يستأثر بنحو 45 في المئة من إجمالي القطاع المصرفي.

بنك مسقط



عبد الرزاق بن علي بن عيسى وجان ميشيل هلسينكوف بعد توقيع الاتفاقية

وقع بنك مسقط إتفاقية مع شركة "تيمينوس" لتطبيق البرنامج المصرفي (TEMENOS T24) الذي يشمل مجموعة من التطبيقات التي تدير عمليات البنك. ويغطي البرنامج المذكور الأعمال المصرفية للأفراد والشركات والشؤون المالية والعمليات

المصرفية والعمليات الإلكترونية لدى الفروع والشؤون الإدارية. وبالنسبة، قال الرئيس التنفيذي لبنك مسقط عبد الرزاق بن علي بن عيسى "تسعى في بنك مسقط دوماً إلى الاستثمار في التقنيات الحديثة لتفعيل وتطوير مجموعة المنتجات والخدمات المصرفية التي نقدمها لركائنا. ونعتبر قرارنا باستخدام برنامج TEMENOS المصرفي خطوة مهمة في هذا المجال".

كما قال الرئيس التنفيذي للشرق الأوسط في "تيمينوس" جان ميشيل هلسينكوف: "تمضي TEMENOS قدماً في تحقيق هدفها المتمثل بأن تصبح مؤسسة رائدة في تقديم أنظمة البرمجيات في مجال البنوك والخدمات المالية حول العالم".



عبدالهيد بريش

المؤسسة العربية المصرفية

تم تعيين المؤسسة العربية المصرفية مستشاراً مالياً لتقديم المساعدة والخدمات الاستشارية للمؤسسة الوطنية للنفط الليبي. وجرى التوقيع على مذكرة في مقر الشركة في طرابلس الغرب حيث لفت رئيسها دسكوري غانم إلى الاستراتيجية الجديدة التي تنتهجها المؤسسة. مؤكداً أهمية الدور الذي تلعبه المؤسسة العربية المصرفية.

وأعتبر نائب الرئيس التنفيذي ورئيس المجموعة المصرفية في المؤسسة العربية المصرفية عبدالهيد بريش أن المذكرة تتيح "فرصة العمل مع شريك مرموق مثل مؤسسة النفط الوطنية في ليبيا"، وقال: "هذه المؤسسة تعدّ ومنذ سنوات طويلة واحدة من أكبر عملاء مجموعة المؤسسة العربية المصرفية، ومن شأن التوقيع على مذكرة التفاهم هذه تعزيز علاقات العمل المتأزدة بين الطرفين".

يُشار إلى أن المؤسسة الوطنية للنفط في ليبيا تأسست في العام 1970 وتتولى إدارة واستثمار الثروة النفطية داخل وخارج ليبيا عن طريق الشركات التابعة لها والمشاريع المشتركة مع الشركات الأخرى.

مصرف كيوفيت تيرك

انتهى بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي وبنك الخليج الدولي و"ستاندرد تشارترد بنك" (الركبون الرئيسيون المفاوضون) قرض تسهيلات تمويل بالمزاينة بقيمة 200 مليون دولار ولصالح بنك كيوفيت تيرك كاتيليم بنكاسي إيه. أس، وهو واحد من 4 بنوك مشاركة في تركيا تأسس في العام 1989 وبلغ إجمالي الحقوق لديه في نهاية يونيو 2006 نحو 154 مليون دولار.

لعب بنك الخليج الدولي و"ستاندرد تشارترد" مجتمعين دور متعده إدارة الإصدار، في حين قام بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي بدور وكيل الاستثمار، بينما قام "ستاندرد تشارترد" بدور بنك التوفيق للتسهيلات.

حتى الإصدار بإجمالي شديد ما دفع البنك التركي لزيادة التسهيلات من 100 إلى 200 مليون دولار، وشارك في القرض 32 مصرفاً من أوروبا والشرق الأوسط.

ومن البنوك العربية شارك كل من: "الكويت الوطني"، "العربي المحدود"، "برقان"، "الوحي"، "التفتية الإسلامي"، "الشرق"، "مسقط الدولي"، "بوبيان"، "البحرين السعودية"، "فيوست غلف"، "الأردن الدولي"، "قطر الوطني"، "فخر باريس"، "التجاري القطري"، "بيروت" (المملكة المتحدة) المحدودة.

يذكر أن كيوفيت تيرك "ملوك من بيت التمويل الكويتي" (62,25 في المئة)، الإدارة العامة للمؤسسات التركية (18,75 في المئة)، المؤسسة الكويتية العامة للتأمينات الاجتماعية (9 في المئة) والبنكية الإسلامية (9 في المئة)، إضافة إلى واحد في المئة لساكنين آخرين.



نيمير فريدان

بنك إنفستكورب

أعلن بنك إنفستكورب عن تملكه شركة غربت وايد (Greatwide)، إحدى أكبر شركات النقل والخدمات اللوجيستية في أميركا الشمالية.

وتتحكم الشركة بواحدة من أكبر شبكات النقل البري والدعم اللوجيستي في أميركا الشمالية، وتضم هذه الشبكة نحو 5300 شركة للنقل البري بالشاحنات

و400 من وكلاء البعج للمستقلين ونحو 20 ألف شاحنة أو قاطرة منتقاة عبر شركات الوساطة المتخصصة.

وقال مدير عام العمليات في البنك غاري لوغ: "نعتقد أن شركة غربت وايد في وضع ممتاز للإفادة من معدلات النمو الجيدة التي تشهدها صناعة النقل، وكذلك من الرغبة المتزايدة لدى الشركات لتأسيس علاقات عمل طويلة الأمد تتيح لها توفير خدمات دعم لوجيستي متكامل لشبكة التزويد التابعة لها".

مصرف البحرين المركزي

استحدث مصرف البحرين المركزي، بالتعاون مع المصارف التجارية (قطاع التجزئة)، سعر فائدة يمثل متوسط أسعار الفائدة للعمليات بين المصارف بالدينار البحريني، وسيتم توفير هذه الأسعار لثلاثي فترات تتراوح بين ليلة واحدة وسنة واحدة، وسيتم تحديد هذه الأسعار بصورة يومية، ونشرها في صفحة خاصة على شبكة رويترز التي تشترك فيها جميع المؤسسات المصرفية والمالية.

ويعتبر هذا التوجه خطوة من قبل مصرف البحرين المركزي لتعزيز الشفافية حول أسعار الفائدة ولتعزيز التعاملات المصرفية بالدينار البحريني، حيث يأمل البنك المركزي أن يشكل هذا السعر مرجعاً للمصارف لتحديد أسعار الفائدة، وذلك حسب ما قال المدير التنفيذي للعمليات المصرفية في مصرف البحرين المركزي د.سعيد الرحمن سيف.

وفي الإطار نفسه، أعلن المصرف المركزي عن تشييده لصفحة خاصة به على شبكة رويترز (COB) توفر البيانات اللازمة حول أسعار الفائدة الرسمية لمصرف البحرين المركزي وأسعار صرف الدينار البحريني تجاه العملات العالمية الرئيسية. وتشمل أسعار الفائدة الرسمية أسعار الفائدة على الودائع والقروض وسعر الخصم.

وسيتم تحديث هذه الأسعار بصورة يومية، وستشكل صفحة المصرف على رويترز إضافة إلى المعلومات التي يقدمها للمصرف على صفحته في الإنترنت، ما يسمح بالاطلاع على أسعار الفائدة بصورة فورية.

ودعماً لهذا التوجه، أسس مصرف البحرين المركزي منذ فترة ملقّى سوق رأس المال في البحرين كمؤشر للنقاش حول سجل تطوير السوق وتعزيز التعامل بالدينار البحريني. ويتألف اللققي من ستة ممثلين لمصرف البحرين المركزي وتسعة ممثلين للمؤسسات المصرفية المحلية والأجنبية، الإسلامية والتقليدية.



من اليسار: غازي عبد الجواد، الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية، على المصري، رئيس مجلس إدارة "كابيتال بنك" -الأردن، وزباد عقروق، المدير العام، "سيتي بنك" -الأردن

بنسبة 21 في المئة، وبلغ صافي حقوق المساهمين 140,5 مليون دينار كويتي، ونسبة كفاية رأس المال 20,48 في المئة، علماً أنّ الحد الأدنى 12 في المئة حسب متطلبات البنك المركزي الأردني. وكانت أرباح البنك في العام 2005 زادت بنسبة 73 في المئة وبلغت 21 مليون دينار بعد احتساب الضرائب والخصصات.

بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي



جون ويلين، العضو المنتدب

وقّع بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي "بي إل سي" اتفاقيات تعاون استراتيجية مع عدد من المؤسسات المالية في البحرين، شملت كلا من "بنك البحرين الإسلامي"، "بيت إدارة المال"، ومركز إدارة المسؤولية المالية، بغرض التعاون على تغطية مختلف مجالات العمل المصرفي والمالي الإسلامي. وتأتي هذه الخطوة، في أعقاب افتتاح مكتبه في البحرين، وهو الأول له في منطقة الخليج، ما يؤكد توجهه

البنك إلى استقطاب الاستثمارات الخليجية. وقد تم تعيين توبي لاثيون مديراً عاماً لمكتب البحرين. وينضم لاثيون إلى بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي قائماً من بنك "تومورا" للاستثمارات.

وتنفيذاً لما أعلنه من نيته بإنشاء عدد من صناديق الاستثمار للتوافق مع الشريعة، أعلن بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي أنه سيطلق بداية العام 2007 صندوقين استثماريين متوافقين مع أحكام الشريعة الإسلامية، هما صندوق مؤمن للاستثمار في الأسهم، وصندوق للاستثمارات العقارية، وسيشارك البنك فيهما باعتباره أحد المساهمين. ويتوقع أن يصل حجم صندوق الاستثمار في الأسهم إلى حدود 75 مليون دولار، وتبلغ مدته خمس سنوات، وهو صندوق مغلق، الحد الأدنى للاستثمار فيه هو 100 ألف دولار، ويوفر عائداً مضموناً بقيمة مئة في المئة من رأس المال في نهاية المدّة.

أما صندوق الاستثمارات العقارية فيسقوم مباشرة بشراء أصول عقارية في قطاعات المكاتب والمخزّنة والقطاعات الصناعية، وهو صندوق مغلق مدته خمس سنوات، إضافة إلى سنتين مخصصتين لإكمال عملية التصفية، ويحدّد أدنى للاستثمار بـ 250 ألف يورو. وسيراوح رأس المال المستهدف ما بين 200 و500 مليون يورو وقت إطلاق الصندوق.

تولّت HSBC، بواسطة الفرع الناطق به تقديم وتطوير الخدمات المالية الإسلامية في المجموعة (HSBC أمانة) مهام المدير الوحيد ومدير سجل الائتلاف الوحيد للإصدار الأول لصكوك بقيمة 800 مليون دولار مدتها خمس سنوات، لصالح مصرف أبوظبي الإسلامي، من ضمن برنامج شهادات الائتمان الخاص بالمصرف والبالغ 5 مليارات دولار. وقد تمّ تصنيف الإصدار بمستوى "A2" من قبل وكالة موديز و"AA" من قبل وكالة فيتش، بما يتماشى مع تصنيف "أبوظبي الإسلامي". وجذب هذا الإصدار الصناديق المالية التقليدية والإسلامية على السواء، وكان التوزيع الجغرافي للمكتسبين متوازناً، فتوزّعوا بنسبة 50 في المئة لمنطقة الشرق الأوسط، و12 في المئة لآسيا، و37 في المئة لأوروبا، و1 في المئة للولايات المتحدة. كما حصلت المصارف على 58 في المئة من الإصدار، ومدرّات الصناديق على 31 في المئة، و8 في المئة للشركات و3 في المئة للجهات الأخرى.

من جهة أخرى، قام HSBC، بصفتها المدير الرئيسي المشترك ومدير سجل الائتلاف المشترك لشركة سايك أوروبا بي.بي. وهي الشركة الأوروبية التابعة لشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك)، بجمع مبلغ 2 مليار يورو لتمويل لصالح الشركة. وتكّون هذا التمويل من سند أوروبي بقيمة 750 مليون يورو، ومدته سبع سنوات، وهو أول سند أوروبي لشركة سعودية مصدرة، ومن قرض مشترك بقيمة 1,25 مليار يورو.

ويتملّ جميع الأموال تحولاً مهماً جديداً بالنسبة لـ"سابك"، ويأتي بعد النجاح الكبير الذي حقّقه في إصدار سندات إسلامية (صكوك) بقيمة 3 مليارات ريال سعودي في يوليو 2006، تولّت ترتيبها وإدارتها شركة HSBC السعودية العربية المحدودة. ويظهر التوزيع الجغرافي للمستثمرين في السند الأوروبي لـ"سابك" أوروبياً الرغبة العالمية الحقيقية لتقديم التمويل لمنطقة الخليج حيث توفّر للمستثمرين بنسبة 33 في المئة من الشرق الأوسط، و37 في المئة من القارة الأوروبية، و24 في المئة من المملكة المتحدة، و6 في المئة من آسيا. وسيتم تخصيص حصيلة السند الأوروبي لإعادة تمويل قرض قائم وتمويل التفتتات الرأسمالية لبرنامج المصدر والشركات التابعة لها ولأغراض عامة أخرى للشركة. أما الائتلاف في تسهيلات القرض فزاد بنسبة 70 في المئة عن المبلغ المطلوب وحصل على اهتمام كبير من جميع أنحاء العالم، وقد جاء 80% من المشاركين في القرض من خارج الشرق الأوسط و20% من المنطقة.

"كابيتال بنك"

أتمّ "كابيتال بنك" (بنك المال الأردني) قرض التجميع البنكي بإدارة المؤسسة العربية المصرفية (البحرين) و"سيتي بنك" (لندن). وبلغت قيمة التغطية من قبل البنوك المشاركة 137 في المئة ما حمل "كابيتال بنك" على رفع قيمة التسهيلات من 50 إلى 60 مليون دولار، لافتحة سداد قوامها 6 سنوات.

حظيت التسهيلات بدعم من بنوك عالمية في أوروبا وأمريكا وآسيا، وبلغ إجمالي عدد البنوك المشاركة 11 بنكاً، بما في ذلك مديرا الإصدار الرئيسي، المؤسسة العربية المصرفية المصرية و"سيتي بنك". وقد لعبت الشركة العربية للاستثمار (البحرين) دور مدير إصدار مشاكر. وكان "كابيتال بنك" (بنك الصناديق والتمويل سابقاً) تابع أداءه للميزّ خلال النصف الأول من العام 2006، حيث زادت الموجودات بنسبة 27 في المئة، والتسهيلات الائتمانية بنسبة 34,4 في المئة، وودائع العملاء

BBAC بطاقة CCCL



البطاقة التي تهتم.

BBAC

الإهتمام بالفعل، مش كلمة بالتم

www.bbacbank.com



Approved with SA. Arab
Country's Payment, Unapproved
www.bbacbank.com

في كل مرة تستخدم فيها بطاقة CCCL من BBAC، تعود نسبة من مراكات إلى
المساهمة في معالجة طفل مصنف بالمتربطان في مركز سرطان الأطفال في لبنان
ليكن الأطفال المصابين بالأور



عاطف عيالمك

بنك أركابيتا

أعلن بنك أركابيتا عن إنجازه تملك شركة كهرياء إيرلندا الشمالية (فيرويدان)، في صفقة بلغت 4,2 مليارات دولار بعد حصوله على المصادقات القضائية المطلوبة والموافقة النهائية من مساهمي الشركة. وتضم شركة كهرياء إيرلندا الشمالية شركات تعمل في سوق الطاقة الإيرلندية

وتخضع للإشراف الحكومي وتقوم بإدارة وتشغيل بنية تحتية لخطوط النقل والتوزيع.

كما تضم أيضاً شركات غير خاضعة للإشراف الحكومي لتوليد الطاقة الكهربائية، إضافة إلى شركة مقاولات لتنفيذ أعمال الإنشاءات في قطاع الطاقة الكهربائية. وتشكل صفقة تملك الشركة أكبر صفقة استثمار يبرمها بنك أركابيتا، ليرتفع بذلك حجم استثماراته إلى أكثر من 18 مليار دولار.

وعن هذه الصفقة، يقول الرئيس التنفيذي لبنك أركابيتا عاطف عيالمك: "تمثل صفقة التملك هذه إضافة ذات نوعية عالية جداً إلى محفظة استثماراتنا، فشركة فيرويدان تضم موجودات متنوعة تحقق أرباحاً ثابتة في القطاع الخاضع للإشراف الحكومي، وهذه ميزة جذابة للمستثمرين بما توفره من إمكانيات لتلبية رأس المال. كذلك فإن النمو المتوقع لحجم الطلب في قطاع الكهرباء في إيرلندا يمثل فرصاً كبيرة في القطاع غير الخاضع للإشراف الحكومي، وبالتالي فإن "فيرويدان" تملك القدرة على تحقيق نمو كبير في حصتها من السوق".

إشارة إلى أن بنك أركابيتا حصل، مؤخراً، على تصنيف BBB/A- من وكالة ستاندرد أند بورز. وسيتم هذا التصنيف للبنك القدر على توسعة مصادر تمويله في أسواق أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية وآسيا وتخفيض تكلفته.

مصرف الإمارات الإسلامي

افتتح مصرف الإمارات الإسلامي فرعاً جديداً في مدينة دبي، بحضور رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات أحمد حميد الطاير وعدد من كبار مسؤولي وموظفي المصرف.

ويعد الفرع الجديد، الذي يقع في شارع الشيخ زايد، الفرع السادس لمصرف الإمارات الإسلامي في دبي، والـ 18 دولة الإمارات العربية المتحدة. ويضم الفرع قسم "إشراك" لخدمة المعاملات المصرفية المتميزة من مصرف الإمارات الإسلامي.

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات أحمد الطاير: "نحن في مجموعة بنك الإمارات نسعى دائماً إلى تمكين عملائنا من إنجاز معاملاتهم المصرفية بسهولة ويسر.

وباعتبار أن شارع الشيخ زايد يعد مركزاً حيوياً للعمال والأعمال في دبي، فإننا ولانقون بأن افتتاح الفرع الجديد في هذه المنطقة سوف يساعدنا على تقديم أفضل الخدمات المصرفية لعملائنا".



سعد عبد الوزاق

بنك دبي الإسلامي

أعلن بنك دبي الإسلامي عن تحقيق رقم عالمي جديد في إدارة إصدارات الصكوك بعد إغلاقه أكبر إصدار صكوك في العالم لصالح "مجموعة نخيل" بقيمة 3,52 مليارات دولار. وتعتبر هذه الصكوك، الفريدة من حيث هيكليتها، الأكبر في القطاع المصرفي، بشقيه الإسلامي والتقليدي، على مستوى العالم. وبإغلاق

صكوك "نخيل" يرفع بنك دبي الإسلامي قيمة الصكوك التي أدارها في الدولة إلى أكثر من 9 مليارات دولار (33 مليار درهم).

وقال الرئيس التنفيذي لبنك دبي الإسلامي سعد عبد الوزاق عن الإصدار: "بإغلاق هذه الصكوك أضحت الصكوك التي أدارها البنك في الدولة تشكل نحو 70 في المئة من إجمالي الترميمات الممنوحة لمؤسسات تابعة للقطاع العام خلال العامين الماضيين".

من جهة أخرى أطلق "بنك دبي الإسلامي" برنامج "الإسلامي" لتمويل تجارة الأراضي، وهو منتج جديد يهدف إلى تمويل شراء الأراضي في دبي بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وسبق للبنك أن افتتح مكتباً يوفّر خدمات استشارية وتمويلية في القطاع العقاري في دائرة أراضي وأملاك دبي. وبذلك يصبح بنك دبي الإسلامي أول مؤسسة مالية تفتتح مكتباً للتمويل العقاري في الدائرة.

بنك أبوظبي الوطني

أعلن بنك أبوظبي الوطني عن طرح مؤشرين إسلاميين جديدين هما: مؤشر بنك أبوظبي الوطني لأسهم الشركات الإسلامية الإماراتية المدرجة (NUJII) ومؤشر بنك أبوظبي الوطني لأسهم الشركات الإسلامية الإماراتية والأجنبية المدرجة (NUJII).

ويتابع المؤشر الأول (NUJII) حركة أسهم الشركات المصنفة للاستثمار الإسلامي التي تتخذ من الإمارات مقراً لها، فيما يتابع المؤشر الثاني (NUJII) حركة أسهم الشركات المصنفة للاستثمار الإسلامي التي تتخذ من الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي مقراً لها، والمدرجة في كل من سوق أبوظبي للأوراق المالية وسوق دبي المالية.

والشركات المتضمنة في المؤشرين يتم ترشيحها من حيث الكم والوزن بما يتواءم مع متطلبات الشريعة الإسلامية وفقاً لمتطلبات هيئة المحاسبة والتدقيق للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIF). كما أن هذين المؤشرين يتم وضعهما وفقاً للقيمة السوقية لأسهم الشركة لا أنه لا يوجد أي أحد يسهل أسهم أو لقيمت السوقية لتضمينها في المؤشرين، حيث يتم مراجعة المؤشر بشكل دوري وتعديله لأي تغييرات جوهرية في قرارات الشركات.

وقال نائب مدير قطاع الاستثمار المصرفي في بنك أبوظبي الوطني خالد البادي إن اهتمام المستثمرين بالاستثمار الإسلامي ينمو بشكل ملحوظ في المنطقة. وعليه فقد ارتأينا أن هذا التوقيت يعد الأنسب لإطلاق مؤشر يسمح للمستثمرين بقياس أداء استثماراتهم



HARRISON & WONG © Gailly Images / M. Dunning

We dedicate the award of **Best Bank***

to our 20 million customers
and 103,000 employees

* Société Générale, named best bank in the world,
Euromoney 2006 Awards for Excellence.

Société Générale is present in Lebanon and in Jordan
through its affiliate Société Générale de Banque au Liban.



**SOCIETE
GENERALE**



25 مليار دولار حجم مشاريع "الديار القطرية" الأنصاري: العالمية... هدفنا

ديي- مايا وردان

تجربة "الديار القطرية" لا تقاس بعمرها. ذلك أن الشركة التي بالكاد تجاوزت عامها الثاني تمكّنت خلال فترة قياسية من حجز موقع متقدّم بين كبريات شركات التطوير العقاري في المنطقة. وهي انطلقت برؤية واضحة وأهداف مرسومة ودعم حكومي لتنفيذ مشاريع ضخمة من شأنها أن تعيد صياغة وجه قطر الحضاري، وتوسّعت الشركة في الوقت نفسه إلى أسواق خارجية عديدة "تتميّز بالتحدي وتكمن فيها فرص واعدة" بحسب الرئيس التنفيذي لشركة "الديار القطرية" ناصر الأنصاري، الذي يقول: "نسعى لأن نصبح شركة عالمية ليس بمنظار المنطقة أو الشرق الأوسط وإنما بمنظار العالم". وتقوم استراتيجية الشركة على تأسيس شركات جديدة والتوسّع إلى قطاعات مربحة. فكيف تعمل "ديار القطرية" على تحقيق رؤيتها؟ وعلى ماذا تقوم استراتيجية التوسع لديها؟ وإلى أيّة افق يمتدّ طموح الأنصاري؟



ناصر الأنصاري

أي دولة، وهو يسعى على المدى القصير إلى توظيف الخبرات والكفاءات بما يجعل من "الديار القطرية" شركة متعددة الثقافات تحوي أكثر من خمسين جنسية، وكذلك إلى اعتماد الإجراءات والسياسات الصحيحة على مستوى هيكلية الشركة ومكثنة كافة أقسامها. وقال "عندما نبني شركة متعددة الثقافات تضمّ جنسيات مختلفة وتعتمد سياسات سليمة ولديها بنية تحتية مؤهلة، سيكون بإمكاننا أن نضمن نجاح عملياتنا التوسعية. هذا على المدى القصير أما على المدى المتوسط فقد بدأنا بتفويض المشاريع التي أعلنّا عنها وسنلتزم بما وعدنا به وبما يتوافق مع استراتيجيةنا التوسعية".

وعلى المدى الطويل، فإن تحويل اسم "الديار القطرية" إلى علامة تجارية عالمية هو الهدف الذي يسعى الأنصاري إلى تحقيقه. "نسعى إلى أن نصبح شركة عالمية ليس بمنظار المنطقة أو الشرق الأوسط وإنما بمنظار العالم، أي أن نكون شركة قابضة تتمتع بالشفافية وبأخلاق مهنية وتؤمن بكفاءاتها وبشركائها. كما نسعى ليكون لدينا مخطط قانوني واضح حول هيكلية الشركة وتركيبها يشمل كيفية تسجيل الشركات التي نتحقق من الشركة الأم، وهيكلتها، ومن يرأسها، وكيف تكون للسلطة فيها؟

الشركة المستدام وتحويلها إلى شركة قابضة، وهي الاستراتيجية التي تعمل الشركة على أساسها. وبلغ حجم مشاريع "الديار القطرية" في نهاية العام 2006 نحو 25 مليار دولار. وتشمل أعمالها تطوير المشاريع العقارية السكنية والسياحية والمكاتب التجارية. وهي لم تدخل حتى الآن في مشاريع تطوير مراكز التسوّق إلا أنها قد تفعل قريباً، بحسب ما أوضح الأنصاري، الذي كشف أن الشركة بصدد إنشاء العلامة التجارية الخاصة بها في قطاع الفنادق وذلك بالاشتراك مع شركة عالمية معروفة.

ورسم الأنصاري خطة لارتقاء بالشركة بدأت من قطر ولن تنتهي عند حدود

سنحوّل "الديار القطرية" إلى علامة تجارية عالمية

ألثبتت تجربة قطر أن الإنجاز والنجاح لا يقاسان بحجم الدول وإنما بالكفاءة

تأخذ "الديار القطرية" على عاتقها مسؤولية النهوض العمراني والإجتماعي في قطر من خلال تنفيذ مشاريع حيوية من شأنها أن تخلق مجتمعات جديدة. وتنتهج الشركة بحسب الأنصاري سياسة التنويع في الأعمال، وهي أبرمت في هذا الإطار اتفاقيات عدة من بينها اتفاقية مع شركة مفاوضات فرنسية وقّعت مؤخراً العقد النهائي معها. كذلك لدى الشركة اتفاقية شراكة مع شركة "سيام" السنغافورية لإدارة المرافق، لأن "وجود شركة تسيطر على المنشآت المختلفة الأحجام التي نقوم ببنائها من شأنه أن يرفع من مستوى المشاريع ويحافظ على جودتها. كذلك أسست "الديار القطرية" شركة North Cost للتسويق ومهمتها تولّي عمليات البيع في المشاريع التابعة لها، وهي تملك أيضاً 45 في المئة من شركة "بروة العقارية" ولديها شركات أخرى جديدة قيد التأسيس.

والى الجانب العقاري، تضم مروحة "الديار القطرية" أنشطة مختلفة من بينها إيجار واستثمار الأراضي والممتلكات، فرز وشراء وبيع الأراضي، وإنشاء البنوك والمصارف، وهي كانت أنشأت مصرف الريان، وهناك مصرف آخر قيد التأسيس هو مصرف "الخليج". وتعتبر الشركات التي يجري تأسيسها تحت مظلة "الديار القطرية" بمثابة البنى التحتية الضرورية لضمان نمو

شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري

تعود ملكية "شركة الديار القطرية" إلى جهاز قطر للاستثمار، الذي تم إنشاءه لوكالة التوسع الاقتصادي السريع لقطر. وتأسست الشركة في ديسمبر من العام 2004 برأس مال بلغ مليار دولار، وهي تتولى مذهب سنتين تنفيذ أكثر من ثمانية عشر مشروعاً.

"مشروع لوسيل"

يمتد مشروع "لوسيل" على مساحة 35 كلم²، ويتم العمل على تحويله إلى مدينة عالمية تضم أكثر من 200 ألف نسمة. ويضم المشروع في ألسامه "الاربعة" التي تم طرحها للبيع أمام المستثمرين، و"جبل ثعلب" الذي يمتد على مساحة 1.6 كلم² وتوزع فيه المناطق السكنية والترفيهية والمناطق الخدماتية. ويتقسم الجبل إلى منطقتين تشكل مجموعهما 370 قطعة أرض، وتم بيع أكثر من 10 قطع في المنطقة الشمالية لشركات كبرى، أما القطع الجنوبية فقد تم بيعها للأفراد. كما يضم المشروع "مدينة الطاقة"، بالإضافة إلى التلجعات والمناطق من فئة خمس نجوم ونوايا خاصة ومنشآت صحية وفيلات.



مخطط عام لمشروع "لوسيل"

من قطر إلى أسواق العالم

تقوم "الديار القطرية" بأعمال التطوير الرئيسية لباكورة مشاريعها في قطر وهو مشروع "لوسيل"، الذي يتوقع أن يكون من بين أبرز المشاريع الاستثمارية في المنطقة في خلال 15 عاماً. ويصف الأنصاري المشروع بالمهم جداً لأنه يعتبر امتداداً لمدينة الدوحة ومن شأنه أن يلبى الزيادة السكانية التي تشهدها العاصمة نتيجة الطفرة الاقتصادية التي تمر بها المنطقة بشكل عام. وأشار إلى أن المشروع سيتم إنجازه دفعة واحدة حيث يجري حالياً جرف الأعمال البحرية

والترابية. وفي العام 2007 تبدأ أعمال خدمات البنى التحتية على أن يتم تسليم الأراضي في شهر يوليو من العام نفسه حيث سيكون بإمكان المستثمرين البدء بأعمال البناء. وإلى الخارج توسعت "ديار القطرية" إلى المغرب والعمارة وشرق الشيخ وسورية والسيشل. وتطلق الشركة في مشاريعها التوسعية من اختيار الأسواق التي تتميز بـ "التحدي" وتعتبر في الوقت نفسه أسواقاً واعدة، ويقول الأنصاري: "من المنتظر أن تكون موريتانيا في المستقبل القريب سوقاً مفتوحة أمام المستثمرين بسبب ظهور النفط والغاز فيها بكميات مشجعة، ونحن أربنا أن

تكون من الأوائل الذين يتواجدون في هذه السوق". كذلك تتطلع الشركة إلى الأسواق التي ترتبط بعلاقات استراتيجية معها. ويضيف الأنصاري إلى أن "ديار القطرية" معلومة أن جهاز "قطر للاستثمار"، وتقوم توجيهات الأخير على ضرورة أن يشكل المشروع الذي تنفذه الشركة قيمة مضافة في أي بيئة أو سوق تدخلها وأن تتماشى رؤيتها مع رؤية الدولة التي تستثمر فيها. "ومن شأن تطابق الرؤى أن يساعدنا على تنفيذ مشروع يؤمن مردوداً اقتصادياً مغنوياً للدولة التي نستثمر فيها وفي الوقت نفسه نستفيد نحن أيضاً كشركة".

ودخل "الديار القطرية" قريباً سوق باكستان حيث تملك خمس قطع أرض، وفي كوبا تنفذ مشروعاً وتتطلع إلى خمسة مشاريع جديدة. "كذلك اشترينا أرضاً في السيشل مساحتها نحو مليون متر مربع، وتطلع إلى مواقع أخرى في هذه".

وإذا كان القطاع العقاري هو الأساس لانطلاق "ديار القطرية" إلا أن الأنصاري يوضح أن استراتيجية الشركة تقوم على تنويع وتوزيع أنشطتها لتشمل إدارة الأصول والاستثمار في الملكية الخاصة وتملك شركات في القطاعات التي تجدها الشركة مربحة. ويقول "مستثمر الأرباح التي يجنيها الشركة للتوسع وتنويع القطاعات".

مشاريع الديار القطرية قيد التنفيذ خارج قطر

البلد	الموقع	نوع المشروع	المساحة (متر مربع)	القيمة الإجمالية (مليون دولار)
المغرب	طنجة	متنوع	2.3 مليون	600
سيشل	سيشل	متعدد الاستخدام	843.9 ألف	70
سورية	خليج من هاني اللاذقية	متعدد الاستخدام	270 ألف	230
مصر	شرق الشيخ	متعدد الاستخدام	335 ألف	329
مصر	القاهرة	متعدد الاستخدام	9.3 آلاف	1000
السودان	الخرطوم	متعدد الاستخدام	90 ألف	35.6
عمان	رأس الحد	متنوع	2 مليون	164

القومي وخططنا تقوم على الاستثمار في الإنسان أكثر من أي شيء آخر. وتقوم رؤية قطر على تسخير القوة التي يشهدها القطاع العقاري حالياً للنهوض ثقافياً واجتماعياً بالدولة، سواء من خلال الاستثمار في قطاع التعليم أو القطاع الصحي. فلدينا أقوى مدينة تعليمية في الشرق الأوسط. وبلغت الأنصاري في الوقت نفسه إلى اهتمام قطر بتحديث التشريعات لديها، ما جعل الحكومة تتحول من حكومة إدارية ووزارية معلقة إلى حكومة مؤسسات، وهذا ما سيجعل النمو في المدينة نمواً متكاملًا.

وعن نجاح التحضير لدورة الألعاب الآسيوية التي استضافتها قطر، وما إذا كان التوجه مستقبلاً هو لتوزيع البلد كمقصد رياضي، يؤكد الأنصاري أن هذا النجاح يدرج مفهومًا أساسياً مفاده "أن فئات الناس لا تقاس بصحيم دولتهم وإنما بالكفاءات البشرية التي يتمتعون بها وهذا ما ألبته أبناء قطر. فقد وضعوا دولتهم على الخريطة وقالوا نحن هنا وبإمكاننا تحقيق المستحيل".

لماذا الخوف؟

التساؤلات التي تثار حول مستقبل القوة العقارية في المنطقة واستمراريتها يعتبره الأنصاري مجرد كلام عمره أكثر من عشرين عاماً، "أنا لا أفهم سبب الخوف ولماذا نعتبر أنفسنا دائماً مواطنين من الدرجة الثالثة ونخوف من المستقبل كلما أقدمنا على الاستثمار. قد يحصل تصحيح في السوق بالنسبة لسالة العرض والطلب ولكن مازال أمامنا الكثير لتبنيه. والمهم في هذا الإطار ليس أن نبني لجوء البناء وإنما أن نختار المشاريع المناسبة، ذلك أن الطلب موجود بقوة إذا عرفنا ماذا نبني".

أما بالنسبة لقطر فيعتبر الأنصاري أن الدولة لم تبدأ حتى الآن ببناء المنتج العقاري الذي يستوعب طموح الناس. ذلك أن المجتمع القطري شهد تحولات بعد أن انتهى معظم أبنائه تعليمهم في الخارج وعادوا وتبوأوا مراكز جيدة في بلدانهم وياتوا يلتمسون لمنتجات جديدة في القطاع العقاري. ومن جهة ثانية تمكنت الحكومة القطرية من تأسيس اقتصاد قوي واستقطبت شركات عالمية، وبالتالي زاد تدفق الناس إلى الدولة ولم يكن الكثير من الخدمات متوفرة حيث بدأنا بتبنيها حديثاً.

ويختم الأنصاري بالتأكيد على أن تحويل شركة الديار القطرية إلى شركة مساهمة عامة أمر غير وارد في الوقت الحاضر. ■



مشروع لوسيل

الاستثمار في الإنسان

الحديث عن نهضة قطر العقارية يضعها تلقائياً بالمقارنة مع تجربة سابقتها دبي. فكيف تسعى الدولة إلى بلورة الهوية الخاصة بها؟

يشرح الأنصاري أن القطاع العقاري لا يساهم في الناتج المحلي لدولة قطر بأي نسبة تذكر، لأن الاستثمارات الضخمة للدولة هي في قطاع النفط والغاز. "المعيار لا يشكل دخلنا

■ ■
قد يحصل بعض التصحيح
في السوق العقارية في المنطقة

■ ■
"الديار القطرية" مفهوم جديد
للاستثمار العقاري

■ ■

على هامش "سيتي سكيب" مسرح فاخر لترويج المشاريع العقارية

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

الصحفية، فضلاً عن نخبة من موظفي العلاقات العامة المدربين والجاهزين لرد على أي سؤال. بل إن إحدى الشركات الصاعدة نهبت في تكتيكات الصدم التسويقي إلى حد نصب مجسم بالمقاييس الحقيقية لديناصور يحرك رأسه ويحرك بأصوات مرعية، وقد تحول هذا الوحش الخرافي في حد ذاته إلى مركز جذب وتسليّة للزائرين عند إحدى بوابات مركز المعارض.

الذين شاركوا في نشاطات المعرض العقاري الدولي في دبي لم يخفوا انبهارهم بل دهشتهم لهذا الكم الهائل من المشاريع "المليارية"، التي نصبت لها مسارح حقيقية، وأنشئت لها، لجذب الزوار والفضوليين، صالات العرض الفيدوي والاستراحات والمضافات والمؤتمرات

"كفسد الجو" بطرح ما قد يثبط العزائم أو قد يبدو سوء أدب، أو ببساطة جهلاً فاضحاً أو سوء فهم للظاهرة واقتصادياتها ولا أسرار اللجنة العقارية الخلق.

ولم يكن صدفة أن تكون ساحات المعرض وقاعاته الشمانية الضخمة قد احتلت في معظمها من أصحاب المشاريع الضخمة بينما اكتفت بعض الشركات الموهبة "العابدة" (العربية والأجنبية) الفخصة بتقييم السوق العقارية بأجنحة صغيرة على هامش القاعات لإثبات الوجود أو لا وربما أملاً في الوقوع على مؤشرات أو معطيات أخرى تنبئ المستقبل وتنبع عن المستقبل.

وقد لفت بالخل أن عدداً من الخبراء بدوا في حيرة من أمرهم عند سؤالهم عن تقييمهم لما يشاهدونه، كأنهم موزعون بين عقلمهم وبين ما تعلموه في مؤسساتهم والأسواق التي تعاملوا معها، وبين عاطفتهم وبين "خطرية" الوضع الخاص للخليج أو لبعض الحالات فيه مثل حالة دبي، باعتبار هذه الحالات مختلفة عما تخضع له الأسواق التقليدية أو الناضجة.

ومن المثل أن بعض الخبراء الأجانب المقيمين في الخليج باتوا يتبنون المحجة الأساسية القائلة أن الجميع يتحدثون عن النكسة الوشيكّة منذ سنوات طويلة لكن الزمن والتجربة ما زالا يدهضان ويسفكان تلك التكهّنات والتنبؤات. لكن هؤلاء الخبراء يسارعون إلى تلطيف هذا الحكم بإضافة جملة مهمة وهي هذا صحيح حتى

فيها. وبهذا المعنى فإن هذا الاحتفال الكبير والباذخ هو ملك لأصحاب المشاريع والاستثمارات والأفكار وقد أنفقوا عشرات الملايين من الدولارات لكي يجعلوها مناسبة بهيجة فعلاً، مناسبة للتفاؤل بالمستقبل، والتمسك بالعمل والمبادرات الفاصّة الجبارة فعلاً. ولم يكن من اللباقة بالتالي، مهما دار في خلدك من أسئلة أو ملاحظات أن

■ ■ ■
الهاجس الأهم للمعارضين
كان المستثمر الثانوي
وليس المستخدم النهائي
■ ■ ■

■ بهذا المعنى، إذا كان الهدف من المؤتمر جذب انتباه المستثمرين إلى المعروضات من المشاريع العملاقة أو إلى التنافس المصنوع على الأعلى والأضخم والأجمل والأحدث، وغير ذلك من الصفات، فإن هذا الحدث الضخم نجح في مهمته ولا شك. لكن إذا كان الهدف إعطاء أجوبة أو صورة واضحة عن مجريات السوق وللضمانات المرتقبة لهذا التراكم المتسارع للمعرض العقاري في جميع القطاعات وخصوصاً قطاع الأبراج والمشاريع الضخمة، فإن المعرض لا يقدّم بالطبع أجوبة بقدر ما يطرح مزيداً من الأسئلة حول اتجاه الأمور. ولا غرابة في ذلك لأن المعرض هو ساحة أنشأها المعارضون والمسوقون ودعوا الزائرين من جميع الأقطار والمهن لحضورها والمشاركة



عندما يتجاهل مانحو الجوائز مشاريع الخليج العملاقة

للمعمارية وهي معنوية الوجود أصلاً، بل هو الضغط المتزايد لجهات الترويج والتسويق. ولهذا السبب فإن lure يبحث عبثاً عن أبراج يمكنها أن تضاهي برججي الإمارات أو برج العرب في الأناقة والسحر، وقد تحول اللبناني بالمعل إلى حالتين رئيسيتين تدرسان في كتب العمارة الحديثة. على العكس من ذلك فإن العديد من المشاريع الجديدة تبدو في مناسلة من النوع الآخر الأشد غرابة أو الأشد لفتاً للنظر، وقد شاهد زوار معرض العقارات في دبي إبراهيماً مترافقة وأخرى ماثلة وأخرى مدببة أو أسطوانية أو حلزونية وغير ذلك الكثير. والهدف من كل هذه التصاميم في الحقيقة هو إثارة دهشة المستثمر وتعزيز الجاذبية الترويجية للمشروع بتأكيد تمايزه وتفوقه في التصميم، وهي صفة تكاد تضمن عملية بيع الشقق بناء على الخبرة الزائفة لشركات التسويق في سيكولوجية المستثمرين والذين يأتي العديد منهم من بلدان آسيا أو من الخليج والذين تبهرهم بالفعل هذه المعالم الغريبة ويرون في تصميمها سبباً إضافياً للاعتقاد بأن الاستثمار فيها قد يحقق ربحاً قوياً أو في المستقبل القريب.

يبقى القول أن هذا السياق على الغرابة في العمارة الخليجية قد تكون له نتائج سلبية في المستقبل على المظهر العام لبعض مدن الخليج، وإذا كان البعض سيحاول تجاهل مشاريع الخليج وفطر شركائه عند منح الجوائز والتكريمات فلا يجب عندنا البحث في إهدات هائلة محترقة يعكها إهداء النصح، بل وتوجيه الرأي النهائي في التصميم المعماري، خصوصاً تلك الهياكل الإسماعيلية الضخمة التي تفرض بطبيعتها جمها تخليوياً قوياً في المشهد الحضري وصورة المدن العربية الرئيسية؟

من المفارقات للفتة في العرض الدولي للعقارات في دبي هو أن اللجنة المكلفة منح الجوائز المختلفة للمشاريع المعمارية مثل جائزة العمارة أو جائزة التخطيط المدني أو جائزة المشاريع السكنية أو جائزة البيئة الخ... لم تختار أبداً من المشاريع الضخمة أو الأبنية الهائلة المنفردة أو الخططة في العالم العربي لأي من هذه الجوائز، فقد منحت اللجنة، التي شاركت فيها مؤسسة الأغاخان وبعض الترجمة المعمارية الدولية وأكاديميون، جوائزاً لمشاريع في سنغافورة (حازت على ثلاث جوائز) وكينيا وتركيا. والمثلث أيضاً من المشاريع التي حازت على جوائز اللجنة في العالم العربي، كانت تلك التي تقلد إلى البهجة الإعلامية، مثل مشروع ساحة القلعة في بيروت، وثلاثة مشاريع في الأردن أحدها هو مشروع بوابة الأميرة سلمى في مدينة الشارقة والأخر هو مطار مكة العليا الجديد، كما فاز مشروع المركز التجاري الجديد في القاهرة ومشروع "البيت الذي يتنفس" و"المناط الحمي" في الأردن بجوائز اللجنة.

ملخص الكلام أن الهجمة الكبيرة على كل ما هو جديد وصادم في تصميم الأبراج وناطحات السحاب في الخليج قد يعجب أصحاب الأفكار الضخمة والروى المستقبلية ومسوقي الشقق والمكاتب، لكنه قد لا يعجب بالدرجة نفسها أهل المهنة المعمارية، الذين يبنون أحكامهم على اعتبارات عديدة جمالية وبيئية واجتماعية قد لا تدخل يوماً في اعتبارات مصممي المشاريع المعمارية الطموحة.

والواضح أن العامل الأهم الذي بات يقرر التصميم المعماري في الخليج لم يعد رأي عبقارة العمارة أو الترجمة المعمارية الكبرى والمهشود لها في هذا المجال (ولا نتحدث بالطبع عن سلطات التخطيط والرقابة على الجماليات

الشكوك

يبقى القول أن الهاجس الأهم للعارضين في معرض دبي للعقارات لم يكن المستخدم النهائي للعقار أو مشتري الشقة في هذا المشروع أو ذلك، بل كان بالدرجة الأولى للمستثمر الثانوي أو المطور الثانوي الذي يقوم عادة بشراء الأرض من مروجي المشروع ويتولى بالتالي على مسؤوليته

الآن بالطبع لكن لا يعني أنه سيبقى صحيحاً في كل الظروف. أي أن الرأي السائد الذي مازال يدعم التفاؤل بالسوق المعمارية في الخليج وفي بعض البقع الساخنة مثل دبي، هو أنه طالما أن السوق تعمل جيداً فهذا يعني أن الفورة مستمرة حتى إشعار آخر وأن المهم هو استثمار الفورة الحالية بدلاً من الشكوى ونشر

مخاطرة التطوير وبالتالي تسويق المنتج العقاري النهائي لدى المستخدمين النهائيين في السوق.

وقد تكون السهولة الواضحة في الإتيان بأفكار مشاريع جديدة لا تحتاج في البدء إلا إلى الأرض وهي وفيرة غالباً في الخليج، ثم إلى بعض المصممين الذين يحاولون وفي سرعة يحسمون عليها أن يأتيوا بفكرة جديدة تتفوق على سابقتها وذلك نهدياً لإطلاق المشروع، وغالباً ما يتم وضع الفكرة في رسوم ومجسمات يتم عرضها والإعلان الشخصي عنها في وقت قياسي، أما الهدف الفعلي فهو المطور الذي يتم بيعه قطعة أرض من المشروع بربح كبير (بالاستناد إلى القيمة الإضافية التي خلقها للتصميم) وعملية الترويج وخلق الشهرة التجارية) وقبالة في الشركات التي تأخذ على عاتقها التنفيذ المباشر لأجزاء من المشروع. ويحدث ذلك غالباً بهدف استثماري أو بهدف الإفادة المثلثي من بعض مكونات المشروع الأسهل تسويقاً أو التي تعد بربح أوفر بسبب موقعها أو طبيعتها الفريدة لاستخدامها. ■



اتفاقية تعاون بين "الرفاع فيوز"
و"ريف للتمويل والتنمية العقارية"



من اليمين: د. خالد عبد الله وريتشارد براوننج

المختارة من قبل
الرئيس التنفيذي في شركة الرافع فيوز
والخلاف وتتمتع الجمعيات السكنية وبتشاور براوننج إن الاتفاق
يسهل للراغبين في شراء عقارات في الرافع فيوز الحصول على
معلومات حول إجراءات الشراء ومختلف ترتيبات الهونات
والتمهيلات المالية الخاصة من شركة ريف للممويل العقاري.
أما الرئيس التنفيذي لشركة ريف للممويل العقاري، د. خالد
العبد الله فقال: "تطلع إلى عدم المسرّع بتقديم خدمة كاملة
للعبدين في الشراء تشمل على أوسع مجالات الترتيبات التمويلية
المتوافقة مع الشريعة وعلى نطاق واسع من خيارات التمويل".

"جوار" السعودية تباع "برج المقام"
بـ 2,2 مليار ريال



د. جمال الحبيب

أبهرت شركة جوار لإدارة وتسويق وتطوير العقار السعودية انتفاخية مع مستثمرين كويتيين ومسؤولين لشراء برج اللقاص في مشروع "أبراج البيت" في السعودية بقيمة 2,2 مليار ريال سعودي. ويقع برج اللقاص، الذي يتألف من 45 من طابقا ويحتوي على مهابط الطائرات العمودية، على طريق الهجرة في مشروع "أبراج البيت"، ويوفر 1600 وحدة سكنية تعكس تصميمها أنماط العمارة الإسلامية.

وأكد مدير عام شركة جوار، صالح الحبيب أن "مشروع 'أبراج البيت' يعتمد على معايير الجودة في كافة مراحل تصميمه وتنفيذه، كما أنه يتبنى بقره من الحرم المكي الشريف وحججه الكبير مقارنة مع المشروعات الأخرى المماثلة حول الحرم".

ويتميز مشروع "أبراج البيت" أحد أبرز المعالم الحضارية الإسلامية في السعودية والعالم الإسلامي، وتبلغ مساحته للبناء في هذا المشروع نحو 4 مليون متر مربع، في حين تبلغ تكلفته الإجمالية 4 مليارات ريال.





"سما دبي" تبشر تنفيذ "ديي تاووز- دي"



أبراج "ديي تاووز- دي" المصممة على هيئة حركة أضواء الشومع

أعلنت "سما دبي" نواحي الاستثمار والتطوير العقاري الدولي التابع لـ "ديي القابضة"، عن إطلاق مشروع "ديي تاووز- دي"، الذي يقع في وسط منطقة الأعمال المركزية في مشروع "الخيران". ويضم المشروع أربعة أبراج مخصصة للأغراض السكنية والتجارية والضخامة، باروتفاعلاترأى ما بين 57 و94 طابقاً، ويتوقع الانتهاء من إنشائها في نهاية العام 2010.

وتعكس أبراج المشروع، الذي شجعت على هيئة حركة أضواء الشومع، الرؤية المستقبلية لدولة الإمارات العربية المتحدة والتزامها بتشجيع الإبداع والابتكار. يذكر أن "الخيران" هو مشروع تطويري متعدد الاستخدام للتملك الحر يقام على ضفاف خور دبي، بتكلفة تبلغ نحو 18 مليار دولار، ويمتد على مساحة 70 مليون قدم مربع وعلى أوجه مائة تبلغ أكثر من 40 كلم. ويتيح المشروع للمستثمرين من مختلف الجنسيات إمكانية تملك كافة منشأته بنسبة 100 في المئة. وتقوم "سما دبي" حالياً بتطوير سلسلة من المشاريع التي تحمل العلامة التجارية "ديي تاووز" بما في ذلك "ديي تاووز- الدوحة"، "ديي تاووز- اسطنبول" و"ديي تاووز- كازابلانكا".

"نخيل": مبيعات بـ 100 مليون دولار خلال "سيتي سكيب 2006"

حققت "نخيل" مبيعات فاقت قيمتها 100 مليون دولار، خلال مشاركتها في معرض "سيتي سكيب 2006" الذي انعقد الشهر الماضي في دبي، وتطلع "نخيل"، التي كانت الراعي البلاستيقي للمعرض، للمشاركة في دورته المقبلة في سنغافورة. وتضمنت مبيعات الشركة أراضي في مشروع "واجهة دبي البحرية" بقيمة 20 مليون دولار، وفيللاً في مشروع "جميرا بارك" بـ 10 ملايين دولار، و3 جزر في مشروع "جزر العالم" بـ 80 مليون دولار. وكانت "نخيل" قد نظمت جولة ميدانية إلى مشروع "جزر العالم" لأكثر من 100 ممشرك في المعرض مثل كوندال ترومب جيه، آر، وإيفنكا ترومب، وإيريك ترومب. وقالت المدير التنفيذي لقسم التسويق والمبيعات وخدمات العملاء في شركة نخيل مهال شاهين، يعتبر معرض "سيتي سكيب" منصة ملائمة لنا لعرض أحدث مستجدات أعمال التطوير في مختلف المشاريع التي ننجزها، ولتعزيز ملامتنا التجارية والاستفادة من فرص التواصل مع العملاء. وأضاف شاهين، نحرص على الاستفادة من فرص النجاح التي يتيحها معرض "سيتي سكيب"، حيث سنشارك في دورتي هذا الحدث المقررتين في آسيا والصين خلال العام المقبل. وتعتبر الأسواق الآسيوية مهمة بالنسبة إلينا، أننا نلحزم بتطوير شركات أعمال واستقطاب استثمارات أجنبية ليس من شبه الغارة الهندية وحسب، وإنما من الصين وماليزيا وسنغافورة وكوريا واليابان.

هيئة عجمان للاستثمار والتطوير تطلق شركة عقار

أعلنت هيئة عجمان للاستثمار والتطوير، الجهة الحكومية المعنية بتطوير إمارة عجمان، عن إطلاق شركة عقار العقارية المساهمة الخاصة، وقد أوكلت إليها مهمة تطوير أصول عقارية وسياحية في الإمارة.

وبالتزامن مع إطلاق "عقار"، تم تشييد باكورة مشاريعها العقارية "عجمان 1" التي ستقوم بإدارته. كما وقعت إتفاقية شراكة مع مجموعة "استيكو"، المتخصصة في مجال إدارة المشاريع العقارية، لتؤتي عمليات مبيعات المشروع.

وتتألف المرحلة الأولى من المشروع من 12 برجاً سكنياً للتملك الحر تتكون من 32 إلى 36 طابقاً سكنياً. ويضم المشروع نحو 3 آلاف وحدة سكنية تتسع لنحو 6 آلاف شخص. وستهدف مشاريع "عقار" السكنية الطبقة المتوسطة، حيث تتميز بأسعارها التنافسية ومستويات جودتها العالية. وهي تسعى إلى تطوير مشاريع سكنية لمواجهة الحل الذي خلفته المشاريع العقارية فائقة الضخامة والتي يعجز البعض عن تغطية تكاليفها.

"تبيان" تطلق أول مشاريعها في دبي "كلاريتي تاووز" بكلفة 160 مليون درهم

أطلقت "تبيان" للتطوير العقاري أول مشاريعها في دبي، وهو مشروع "كلاريتي تاووز" الذي تصل تكلفته 160 مليون درهم. ويعتبر مشروع "كلاريتي تاووز" أحد أبرز مشاريع التطوير العقاري الحالية في المنطقة، فهو يعكس رؤية "تبيان" المستقبلية الطامحة إلى جعل سما علامة فارقة في مجال التطوير العقاري.

ويقول رئيس مجلس إدارة "تبيان" للتطوير العقاري الشيخ عابد العصيمي، يأتي مشروع "كلاريتي تاووز" نتيجة خطة استراتيجية متقنة ورؤية زبيدة تهدف إلى الارتقاء بمستوى التطوير العقاري في دبي، وهو خير مثال على شعار تبيان "وضوح عقاري". ويتكون "كلاريتي تاووز" من 14 طابقاً تتميز بتصميم داخلي عصري، ويضم كل طابق 7 مكاتب مزودة بأحدث التجهيزات وتوفر الراحة استخدامها. كما يحتوي الطابق الأرضي على مساحات تجارية عدة. وتبدأ الأعمال الإنشائية لمشروع "كلاريتي تاووز" في مطلع العام 2007 على أن تنتهي في الربع الأخير من العام 2008.

من جهته، يقول المدير التنفيذي لشركة تبيان ناجي عالية: "توفر دبي محيطاً مثالياً للأعمال نظراً لوفرة كافة العناصر والمقومات الضرورية لقيام الأعمال وتقدم فرصاً عديدة للشركات التي تسعى إلى الاستثمار على الأجل البعيد".



تصميم لمشروع "كلاريتي تاووز"

Advertising Agencies

Below the Line Companies

Broadcast Media

Digital Printing

Direct Mail & Marketing

Exhibitions & Events Organizers

ISPs & Website Developers

Media Agencies

Media Representatives

Outdoor Media

Outdoor Signs Manufacturers

Prepress & Graphic Design

Print Media

Production Houses / Studios

Printing Press Houses

Professional Photographers & Image Libraries

Public Relations Consultants

Research Companies

MEAG
Middle East Advertising Guide
2007 - 2008
Fourth Edition
www.meagonline.com

A user-friendly reference
to the GCC countries,
the Levant & North Africa

Be part of it

MEAG 2007/2008 - Fourth Edition

To submit your data please visit our website www.meagonline.com

KROPPE MIDDLE EAST

P.O. Box 164599 Achrafieh, Beirut 1100 2050 Lebanon

Tel: 961-4-541 336, 961-3-325 701; Fax: 961-4-541 337

E-mail: kroppe@mea.com.lb



عارف رحيبي



احمد القطان

"الخليج للتعمير" و"بروكا بيتال" تطلقان "مدائن اللوزي" في البحرين

أطلقت شركتنا "الخليج للتعمير" و"بروكا بيتال" شركة جديدة، هي شركة اللوزي للتطوير الإسكاني لتطوير مشروع مدائن اللوزي في مدينة حمد في مملكة البحرين، وهو مشروع يمتد على مساحة 700 ألف قدم مربع، وتبلغ تكلفته نحو 75 مليون دولار.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة في "بروكا بيتال" عارف رحيبي أن هناك هدفين أساسيين وراء المشروع، الأول توفير السكن المناسب لذوي الدخل المحدود وبأسعار مناسبة، والثاني التوسع في إنشاء المشاريع السكنية في البحرين مع توافر مساحات من الأراضي، وإن كانت بعيدة عن العاصمة، ولكن تتوافر فيها كافة الخدمات اللازمة. وقال أنه من الضروري الاستثمار في هذه الأراضي للمساهمة في حل أزمة الإسكان التي باتت تؤرق الجميع. وقال أنه نائب الرئيس والعضو المنتدب في "الخليج للتعمير" احمد القطان أن مشروع مدائن اللوزي يضم نحو 800 وحدة سكنية

مقسمة بين شقق وفلل من طابقين، ويطور المشروع فريق عمل من ذوي الخبرة والتجربة، وتحرس الشركة على اعتماد كافة معايير الجودة في مختلف المراحل، على غرار التجربة الناجحة في مشروع "قلل سار" و"جزيرة تالا".

أما عن مصادر التمويل فأوضح القطان أن وجود شركات تمويل عقارية كشركة ريف للتمويل العقاري أدى إلى إيجاد مخرج فعالية لمشاكل التمويل، خصوصاً تلك المتعلقة بشراء المنازل، فما تقدمه هذه الشركات من تسهيلات للأفراد قلّص المعوقات المتعلقة بمشاكل الإسكان.

"درة البحرين" تكشف عن منطقة "الهلال التجاري"



كشفت "درة البحرين"، وهي من أكبر المشاريع العقارية والسكنية والتجارية والترفيهية في مملكة البحرين، عن مشروع منطقة الهلال التجاري، الذي صمم ليكون بمثابة القلب النابض لمشروع منتجعة مدينة درة البحرين الذي يجري تنفيذه حالياً. وقد فازت شركة وودز باجوت الأسترالية بالناقصة لوضع تصور للمشروع.

المدير التنفيذي لـ "درة البحرين" جاسم الجوير قال إن الإعلان عن إقامة الهلال التجاري يأتي بمثابة خطوة مهمة على صعيد تطوير أسلوب الحياة متعدد الأوجه في "درة البحرين"، والذي سيجمع بين هدوء العيش في التجمعات وحيوية الإقامة في المدن.

وسيمتد تقسيم الهلال إلى ست مناطق مختلفة ستكون منسجمة مع التصميم والفكرة العامّة لـ "درة البحرين". وستضم منطقة الهلال عدداً من المعالم البارزة من بينها برج درة البحرين الذي يبلغ ارتفاعه 300 متر.

وإلى جانب الهلال التجاري، يضم مشروع "درة البحرين"، الذي تبلغ تكلفته 3 مليارات دولار، ست جزر مرجانية وخمس جزر فيروزية وجزيرة أخرى قائمة بذاتها ستضم منتجعا وفندقاً عالمياً من فئة خمس نجوم، إضافة إلى ناء بحري مصمم بأحدث المواصفات العالمية ولعب للغولف مكون من 18 حفرة.

ويُتوقع أن يستوعب مشروع درة البحرين عند اكتماله نهاية العام 2009 نحو 50 ألف شخص من المقيمين الدائمين ونحو 4500 زائر يومياً.

شركة "سكنا" في البحرين تطرح حلولاً إسكانية متكاملة

انطلقت مؤخراً في البحرين عمليات شركة "سكنا" التي تؤمن حلولاً إسكانية متكاملة عبر إتاحة فرص تملك المنازل لفريحة واسعة من السكان.

ويوفر المشروع الذي يشارك فيه مناصفة بنك البحرين والكويت ومصرف الشمال، نموذجاً فريداً في التمويل العقاري وفق مبادئ الشريعة الإسلامية. وتقوم "سكنا" على مفهوم السوق الشاملة التي تقدم أيضاً للراغبين في شراء المنازل مجموعة متكاملة من الحلول بما في ذلك تمويل عمليات شراء وتعمية العقارات والوساطة والإدارة المتعلقة بها، إلى جانب التمويل العقاري.

ويقول رئيس مجلس إدارة "سكنا" جمال محمد هجرس: "هذا المشروع المشترك بين بنك البحرين والكويت ومصرف الشمال جعل بالإمكان تشكيل مجلس إدارة مكون من أعضاء لديهم معرفة واسعة وخبرة طويلة وتجارب تراكمية، وكل ذلك يضمن لـ "سكنا" قاعدة متينة ووضوحاً في الاتجاه الأولويات ويضفيها في موقع يمكننا من أداء دور محفز لضمان ازدهار قطاع الإسكان ودفع عجلة الابتكار في توفير الحلول الإسكانية المتكاملة".

يُذكر أن إطلاق "سكنا" جرى خلال مؤتمر صحفي في فندق ريتز كارلتون وشارك فيه الرئيس التنفيذي والمدير العام لبنك الكويت والبحرين، فريد أحمد الملا، والرئيس التنفيذي لمصرف الشمال محمد حسين، إضافة إلى أعضاء مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "سكنا" و"لاكسمانان".

رسالة إرادة وتواصل وسلام نستمر في كتابتها.



رسالة إرادة وتواصل وسلام نستمر في كتابتها.
طيران الشرق الأوسط الخطوط الجوية اللبنانية www.mena.com.lb

"ستاروود": تجربة حياة وولاء

نيويورك - الاقتصاد والأعمال



ريولاند فوس

لا تغفل مجموعة فنادق ومنشآت ستاروود العالمية فرصة للتوسع والتطور، فبعد ضمها علامة لوميريديان العالمية المميزة في قطاع الفنادق إلى العلامات الأخرى المنضوية تحت لوائها وهي: شيراتون، فور بوينتس، وستن، The Luxury Collection، ساينت ريجيس، ألوكت وW، تنظم المجموعة حملة عالمية لإلقاء الضوء على استراتيجيتها الجديدة لإعادة التعريف بعلامتها التجارية والتميز بين أسماؤها المختلفة، إلى ذلك، تتوجه الشركة إلى إدخال أسماء أخرى تابعة لها إلى منطقة الشرق الأوسط التي بقيت لسنوات حكراً على "شيراتون" و"لوميريديان"، ومؤخراً "فور بوينتس".

أهمية التميز والفرادة في صناعة الفنادق، ويقول: "الفرادة وليست العمومية هي التي تبني العلامات التجارية القوية". ويضيف: "الصناعة الفندقية بحاجة أيضاً إلى منشآت كبيرة وخبرة عريقة لخلق العلامة المميزة، كما تحتاج أيضاً إلى التوسع والانتشار الجديدين".

لذلك، سمعت "ستاروود" إلى خلق روابط عاطفية بينها وبين زبائننها والحصول في الوقت ذاته على موائد أكثر للمسافرين. كما اختارت أن تعيد تعريف كل من علاماتها الفندقية الثماني بكلمات مفردة.

عن هذا الخيار، يوضح رئيس "ستاروود" في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط ريولاند فوس: "إن الشركة قررت خلق تميز كامل لكل من علاماتها بعد أن وجهت سؤالاً إلى عدد من مراء الفنادق ليعيها عما يميز فنادقهم،

جميع الفنادق تسعى إلى إرضاء زبائننها، فتسوق خدماتها "الرائحة" ومطاعمها "الجذابة" وخدماتها "المتعة"، إلا أن السؤال الأهم يبقى أي من هذه الفنادق استطاعت أن تخلق روابط "عاطفية" مع زبائننها، وأي منها استطاعت أن يترك لدى الزبون انطباعاً بـ "الفرادة" و "التميز". هذا ما تنهت إليه "ستاروود"، وجعلت من أهداف استراتيجيتها الجديدة التعريف بخدماتها وخلق "التميز" لكل من علاماتها الفندقية الثماني مع التركيز طبعاً على تحقيق الرحية. فالصناعة الفندقية لم تعد ينظرها عملية بيع أسوة وغرف وحسب.

التميز لخلق علامة

يركز الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق ومنشآت "ستاروود" ستيف هاير على



فندق وستن العقبة

وجاءت الأجوبة متشابهة وتتمحور جميعها حول الخدمات الممتازة، والمواقع المثالية والأطباق الشهية. وهذا يقول فوس: "إن لم يستطع المراء أن يلاحظوا الفرق بين العلامات المختلفة فلن يكون ممكناً أن تطلب ذلك من الزائر. وليس جائزاً أن تسرد قصة لتشرح العلامة وميزاتها، بل عليك تعريفها بـكلماتٍ أو ثلاث".

تجربة لا تنسى

ويضيف ريولاند فوس: "كان على "ستاروود" أن تؤكد أن العلامة هي تجربة، هي وعد فريد لكل زبون أننا سنقدم له ذكرى لا تنسى. فولاء الزبون للعلامة لم يكن بالمستوى المطلوب، وهو لا يرتبط بالضرورة بالعلامة نفسها بل بشغف التجربة. وهذه التجربة لا توجد بسبب العلامة بل ربما بسبب المشاعر التي احتضنتها في وقت ما وجعلتها فريدة ومميزة. وهكذا فإن "ستاروود" تسعى لجعل كل علامة من علاماتها كمكان مهم يرتبط به الزائر عاطفياً. وهذه التجربة لا تنسى إلا إذا كانت مختلفة وخاصة وأفضل من غيرها". يؤكد "أن العلامة هي فكرة، لذا فعلاقتنا يجب أن تكون أفكاراً ومشاعر، والفتح لخلقها هو الإبداع والتجديد".

ويؤكد الرئيس التنفيذي أن "ستاروود" تركز حالياً على خلق علامات ذات طابع خاص، ويعتبر "أن العلامة القوية هي التي تخلق للزائر تجربة لا تنسى والتي تؤدي بالتالي إلى الولاء وهكذا يتحقق النمو والربح".

وتعمل "ستاروود" مع مالكي المنشآت



فندق المئارة (Luxury Collection)

شركة الفنادق الأكثر توازناً نظراً لأننا الأكثر نمواً وربحية من أي شركة أخرى في القطاع.

ويشير إلى أن الشركة تقوم حالياً بإرساء 500 صفقة. ووقعت 150 عقداً لفنادق جديدة خلال العام الماضي، وتتوقع تحقيق نمو سنوي بنسبة تتراوح ما بين 5 و7 في المئة خلال العام 2009.

في الشرق الأوسط

وفي الشرق الأوسط توجه "ستاروود" إلى الترويج لعلامات جديدة غير علامتي "شيرتون" و"لو ميريديان" المعروفتين في المنطقة، فهي تعمل على إطلاق علامتي "وستن" و"الوفت" حيث ترى أن الحاجة لهذا النمط من الفنادق ملحة.

وكانت "ستاروود" أعلنت عن أول منشأة لها تحت علامة W في الشرق الأوسط، سيتم إطلاقها في دبي فيستيوال سيتي العام 2008، كذلك أعلنت فنادق W العالمية عن خطط لإقامة فندق جديد في "نخلة جميرا" في دبي نهاية العام 2009، ليكون ثاني فندق للسلسلة W في دبي، إضافة إلى فندق آخر لهذه العلامة سيتم إطلاقه في الدوحة وأواخر هذا العام.

إلى ذلك، وقعت "ستاروود" اتفاقية مع شركة سرايا العقبة لتشغيل فنادقها ضمن مشروع سرايا العقبة في الأردن. أما هو فندق "ويستن العقبة"، والثاني هو فندق "المئارة" الذي سيعمل تحت علامة "The Luxury Collection" كما ستعمل الشركة على تشغيل فندق "بوتيك". ■

بل عملنا على بناء علاقات طويلة الأمد مع شركائنا الذين سيعمون نمونا المستقبلي". ويقول أن استراتيجية "حق الوجودات"، كما تسميها الإدارة، أثبتت فعاليتها من خلال بيع منشآت غير استراتيجية للمجموعة، بلغت قيمتها خلال السنتين الماضيتين 5 مليارات دولار. كما استعادت المجموعة ملكية بعض الوجودات المهمة التي يمكن إعادة تطويرها أو الاستفادة منها لأغراض أخرى.

وفي سياق إعادة النظر في محافظتها العقارية وتقييم ما يجب بهمه وما يجب شراؤه، باعت "ستاروود" حتى الآن 58 فندقاً واسترجعت 88 فندقاً.

وبذلك باتت الشركة أكثر تركيزاً وأكثر توازناً، خصوصاً لجهة توافر السيولة النقدية. ويقول هايو "حققنا الأرقام المطلوبة واستطعنا مواجهة المخاضين، واعتقد أننا



خلق علامة تجارية

ذات طابع خاص،

تشكل تجربة فريدة للزائر



ستراتيجية إعادة هيكلة الوجودات

جعلت "ستاروود" شركة الفنادق

الأكثر توازناً ونمواً وربحية



لتوضيح كيفية الوصول إلى المعايير المحددة، كما تعمل على تدريب الموظفين على فهم هذه المعايير والعمل بها. ويقول فوس "تقوم بتدريب الموظفين لجعلهم لا يتحدثون عن منتج ما بل أن يشعروا به، فعلى سبيل المثال إن موظف شيرتون عليه أن يشعر ويتنفس ويلبس روح شيرتون".

ويضيف فوس: "الخدمات أيضاً لها دورها، وهي فوق الدور الذي يلعبه الشكل الخارجي، وعلينا أن نخضعن أن الزائر سيحس ويعترف على علامة الفندق وعلى المبني، قبل النظر إلى الاسم".

ومن أجل تحقيق هذه الغاية، أطلقت الشركة حملة إعلانية للتركيز على الروابط العاطفية حيث لا يتوقع للمستهلك أن يرى أسرة وثيرة وبرك سياحة ومطاعم فخرة كما جرت العادة في الإعلانات التجارية الخاصة بالفنادق، بل أناساً من مختلف الأعمار يقلقون ويحيون بعضهم بحرارة.

ستراتيجية مكافحة

والتعريف بـ "العلامة" ليس إلا جزءاً من استراتيجية "ستاروود"، التي تشمل عناصر أخرى مهمة، بينها تصكك الشركة علامة "ميريديان" الأوروبية، وإطلاقها لفنادق "الوفت" العصرية، وإعلانها عن توسيع برامج الإقامة في فنادق "وستن".

وإلى ذلك، قررت "ستاروود" بيع العقارات التي لا تتناسب مع معاييرها. وفي ذلك يقول ستيف هايو "قللنا من اعتمادنا على التملك خلال مرحلة العمل على تحقيق التحيز، ولكننا لم نقلل من حجمنا ونوعتنا،

أيضا تطلق "مملكة سبا" في "النخلة جيمرا"

أطلقت شركة إيفال للفنادق وللتنجعات العالمية مشروع منتجع "مملكة سبا" (Kingdom of Sheba)، أحد أكبر المشاريع المطورة على هلال جزيرة "النخلة جيمرا". يتميز المشروع بموقعه الاستراتيجي بالقرب من فندق "أتلانتس" (Atlantis)، ويمتد على مساحة 500,141 متر مربع.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة إيفال للفنادق وللتنجعات طلال حاسم البحر: "مملكة سبا" من أكبر المشاريع المموحة من حيث فكرتها وقيمتها. وقد قمنا خلال السنوات الثلاث الماضية بتسويق أكثر من 1800 وحدة سكنية في مشاريعنا الأربعة السابقة التي أعلنّا عنها في دبي، ونحن على ثقة بنجاح هذا المشروع، ونتوقع أن يحوّز على النجاح نفسه الذي شهدته مشاريعنا في الماضي". وتشتمل "مملكة سبا"، التي ستقوى إدارتها فيرمونت للفنادق وللتنجعات (Fairmont Hotels & Resorts)، على خمسة مشاريع متميزة ومنفصلة، يعتمد كل منها على أسلوب العمارة العربية التقليدية، وهي وحدات سكنية وفندق وناو خاص وناو للعمليات وسون. ومن المقرر الانتهاء من المشروع، الذي تفوق قيمته المليار دولار، في أواسط العام 2010.

شراكة بين "إعمار" و"أرماني" في المنتجعات الفاخرة

عززت شركة إعمار للمنتجعات والمجمعات الفاخرة، التابعة لشركة إعمار العقارية، طاقمها الإداري في لندن المسؤول عن قيادة العمليات الإدارية الخاصة بفنادق ومنتجعات أرماني التي يتم إنشاؤها حالياً وتحديد الفرص الاستثمارية الخاصة بالتوسع على الصعيد الدولي. وكانت "إعمار للمنتجعات والمجمعات الفاخرة" أطلقت نتيجة تحالف "إعمار العقارية" مع شركة للمصمم العالمي أرماني "جورجيو أرماني إس بي آيه" بهدف تصميم وتطوير وإدارة سلسلة عالمية فريدة من الشقق الفندقية والمنتجعات الراقية تحمل اسم "أرماني للشقق الفندقية والمنتجعات". وستقوم "إعمار للمنتجعات والمجمعات الفاخرة" بإنتاج 4 مبان فندقية تحمل اسم أرماني بحلول العام 2011، وذلك في عدد من المدن والعواصم العالمية. ويتم حالياً إنشاء 3 مباني في كل من دبي وميلانو ومراكش، ومن المقرر أن يتم افتتاح المبني الأول مع حلول العام 2008.

برج دبي الذي يحتوي
أحد فنادق أرماني

ويرى الرئيس التنفيذي لشركة إعمار للمنتجعات والمجمعات الفاخرة روبرت واهلي أن التحدي الحقيقي في بناء علامة تجارية مرموقة في قطاع الضيافة يكمن أولاً في تحديد المكانة التي تصبغ إليها الشركة، ورسم ملامح وهوية الشركة، إضافة إلى قدرتها على استقطاب العملاء، ويقول: "حصدنا منذ اليوم الأول لإطلاق شركة إعمار للمنتجعات والمجمعات الفاخرة مكانة وهدف الشركة ألا وهو التفرّد والتميّز في قطاع الضيافة".

"ساذرن صن" تفتتح أول فندقين في دبي



في خطوة أولى لتنفيذ استراتيجيتها الرامية إلى توسعة نشاطها في الشرق الأوسط، تفتتح مجموعة الفنادق الرائدة في أفريقيا "ساذرن صن" فندقين جديدين في إمارة دبي، هما "الزل" و"قمردين". وتتلوي المجموعة إدارتهما، انطلاقاً من مشروع وسط مدينة برج دبي. وناتى مبادرة "ساذرن صن" بعد شراكة عقدتها مع "إعمار العقارية".

ويقع الفندقان في مجمع "الدينة القديمة" على مقربة من برج دبي 21 جناحاً وأكثر من 350 غرفة، إضافة إلى العديد من المرافق من بينها مراكز لرجال الأعمال، وحمّامات سباحة وقاعات لأجتماعات والمؤتمرات، ومطاعم ومقاه متخصصة وغيرها.

ويعرب المدير التنفيذي لـ "ساذرن صن الشرق الأوسط" ريتشارد وايلز عن سعادته بتوسعة نشاط الشركة في منطقة الشرق الأوسط.

فورسيزونز تدرس التوسع في سورية



ماركوس إيزلي

يكشف مدير عام فندق فورسيزونز - دمشق - ماركوس إيزلي أن إدارة سلسلة "فورسيزونز" تدرس إمكانية إقامة فنادق أخرى لها في بعض المدن السورية، ويقول أن الإدارة تنوي، بعد استكمال فندق فورسيزونز - بيروت، الترويج لهذه السلسلة من خلال مثلث دمشق - عمان - بيروت.

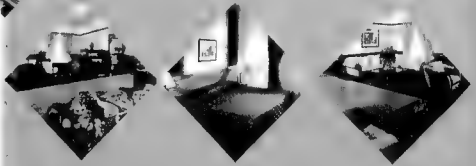
ويضيف إيزلي أن نسبة الإشغال في فندق فورسيزونز - دمشق بلغت 100 في المئة في فترة الأعياد الماضية، وأن الفندق عوّض خسائرها وتمكن من تحقيق نتائج جيدة على الرغم من الآثار السلبية التي نجمت عن الأحداث الأخيرة في المنطقة ومنها الحرب الإسرائيلية على لبنان، ويوضح أن الفندق يستقبل الكثير من رجال الأعمال القادمين إلى سورية. ويعزو الإقبال الذي يشهده الفندق إلى حضور الرئيس السوري بشار الأسد والأمير الوليد بن طلال حفل افتتاح الفندق ما شكل "دعاية إعلامية ساعدت الفندق كثيراً".

ويقول إيزلي: لقد أجرينا استبياناً أظهر أن الفندق يقدم مستوى عالياً جداً من الخدمة، لا يقدمها أي فندق آخر في سورية.

عنايتك رجال الأعمال، سترسم حياتهم ليسكنوك بين أهدى بيوتك الراقي



إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لراحة دبي، فإن ما ستفهمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون جافراً أقوى لتكرار الراحة. فيمكنك أن تحفز إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتعاصر أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار. هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بغاية جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن الخدمات العالية المستوى التي يضيفها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستناجح أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.



سيارة ليموزين تفلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالسيارة أو إجراءات المغادرة. وجبة إفطار يومية. تجهيزات راقية في الغرف مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكتب خاص. قاعة استقبال لقلم الضيوف في رجال الأعمال والضيوف المرموقين. خدمات راقية لإجراء الحفلات الضخمة والمؤتمرات. النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية وحمّام سباحة وملاعب للتنس. مطعم راق يقدم أشهر الأطباق العالمية ومطاعم وحبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. أكثر من ٨٠ متحراً مميّزاً تعرض أرقى الآليات الفاخرة ومصاحبات التجميل والمجوهرات. مصروف صيدلية وسوبر ماركت.

THE

Executive Club

AT



البيستان رويكس
نفس فائقة
منعة الإقامة

www.al-bustan.com



شارع النهضة المتوازي صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٤٦٦٢٠٠٠ ٤٦٦٢٠٠٠ فاكس ٤٦٦٢٠٠٠ ٤٦٦٢٠٠٠ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae



صالح العمير

التأمين الصحي في السعودية:

18 مليار ريال في عنق الزجاجة

الرياض - سليم بوذياب

يصف المعنيون خطوة التطبيق الشامل والإلزامي للتأمين الصحي التعاوني في السوق السعودية بـ "غير العادية"، لكنها برأيهم "مهددة بالفشل بفعل الضغط على الشركات المؤثرة للخدمة"، مع ما يستتبع ذلك من "جنون أسعار وغياب لمفهوم الجودة"، وهو ما يستعرضه مع غيره من التحذيرات التقرير التالي:

والأسعار في القطاع الخاص من أبرز تحذيراتها القادمة. كاشفاً أن بعض المستشفيات قامت برفع أسعارها بنسبة 80 في المئة... وهذا أمر غير طبيعي".

وبيض، "لا أحد يتدخل بالأسعار حتى الآن، فالأمر مقتصر على "شطرة" شركات التأمين مع المستشفيات، وقد بدأت هذه الشركات تضغط على المستشفيات لعدم توفير خدمات "أكستر"، وإعطاء المريض "خدمات أقل"، خصوصاً أن رفع أسعار "بوالص" التأمين خطوة لن يقبل بها العميل".

لذلك، فإن "دور مجلس الضمان الصحي مهم جداً في المرحلة المقبلة ولكن يلزمه الكثير من الخبرات للإشراف على أداء قطاع التأمين. حيث يقتصر هذا الدور حالياً على الأمور الإجرائية لضمان توثيق وتسجيل شركات التأمين".

تفاوت الخدمة

ما يفسح عنه العمير يؤكد عليه الأمين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني د.عبدالله بن إبراهيم الشريف بأن المجلس "لا يتدخل في تحديد أسعار الخدمات الصحية". معتبراً أن "الوضوح، الذي ستستسب به السوق التأمينية في المستقبل، سيؤدي إلى خفض الأسعار". كاشفاً عن أن "نوع الخدمة الصحية وجودتها يختلفان من مكان إلى آخر، بحسب تكاليف الخدمة والبنية التحتية والأجور وغيرها من العوامل المؤثرة في تحديد الأسعار". ويضيف، "إننا في بداية إنشائها صناعة جديدة تتعرض الآن لبعض الأخطاء أو التجاوزات، إلا أنها ستختفي مع مرور الوقت".

وعلى الرغم من التوسع الاستثماري الذي شهدته المملكة في قطاع الرعاية الصحية خلال السنوات الخمس الأخيرة، مازال النمو في قدرة استيعاب للمستشفيات يراوح في حدود 1,43 في المئة سنوياً مقابل نسبة نمو سكاني تصل إلى 2,4 في المئة سنوياً. لذلك لحلت للوزارة الحكومية السعودية للعام 2006 زيادة بنسبة 34,2 في المئة لقطاع الخدمات الصحية، لترتفع بذلك من 23,1 مليار ريال في العام 2005 إلى 31 ملياراً في العام 2006. كما تتضمن الخطة الثامنة (2005 - 2010) بناء 42 مستشفى بسعة 9200 سرير في أنحاء مختلفة من البلاد.

ويرى العمير أن "في ظل تزايد عدد السكان وتناقص الرعاية الصحية المنشودة، يشكل الاستثمار في القطاعات الصحية الخطوة والفاعلة للمطلب الرئيسي، لا سيما في المدن الرئيسية. فالوضع المأساوي في غرف الإسعاف وأساليب التنظيم ووسائل العلاج ليست كما نندها، وما زال أماننا الكثير بسبب غياب مفهوم الجودة في أوقات النزوة".

جنون الأسعار

يقول العمير: "من يعتقد أن شركات التأمين سوف تحل المشكلة في القطاع الصحي فهو ليس مصيباً. لا شك بأنها ستوفر بعض الحل، خصوصاً بالنسبة لموظفي الدولة في قطاع التعليم والقطاعات العسكرية وغيرها، لكن سيبقى على الدولة حمل كبير، لا سيما تجاه الطبقات التي لا تستطيع دفع التكاليف والفقر وكبار السن". مشدداً على أن "ضبط الجودة

قد حجم سوق التأمين الصحي التعاوني في السعودية بنحو 8 مليارات ريال، ويتوقع أن يصل إلى 18 ملياراً خلال السنوات الخمس المقبلة. حيث من المتوقع أن يضع تطبيق التأمين الصحي التعاوني استثمارات تصل إلى نحو 30 مليار ريال في السوق السعودية، بما يؤدي إلى زيادة مساهمة قطاع التأمين الصحي التعاوني في الناتج المحلي الإجمالي من 0,6 في المئة حالياً إلى ما يتراوح بين 7 و1 في المئة للعام 2020.

المواطن والمقيم

يفصح صالح العمير، الرئيس التنفيذي لمجلس المركز الوطني لمعايير التأمين الصحي، والرئيس التنفيذي لشركة عهد للتأمين التعاوني (قيد التأسيس)، أن "خضوع المقيمين والمواطنين كافة للتأمين الصحي التجاري تتضمن جراحة غير عادية"، متوقفاً نجاح تطبيقه على المقيمين، بينما سيواجه بمشاكل وعقبات لجهة تطبيقه على المواطنين. "معتبراً أننا نمر في عنق الزجاجة في ما يتعلق بالتأمين الصحي بكافة ما تعنيه هذه الكلمة من معنى".

ويرى العمير أن "الضغط على مؤقري الخدمة سوف يُفشّل مشروع التأمين الصحي التعاوني، إذ إن وزارة الصحة، المؤثرة لنحو 70 في المئة من الخدمات الصحية في السوق السعودية، أمامها تصديتات صعبة. في حين بدأت مستشفيات القطاع الخاص تفرك بكل ما تعنيه هذه الكلمة من معنى، فالعالة التي كانت تعالج في مراكز جماعية خارج المدن أصبحت تضغط، مع تطبيق التأمين الصحي الإلزامي على المقيمين، على مستشفيات القطاع الخاص".

أفساط التأمين في الخليج: 7,1 مليارات دولار بطلون 2010



محمود جوموي

يقدر أن ترتفع القيمة الإجمالية لسوق التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي بنسبة 39,2 في المئة بحلول العام 2010، لتصل إلى 7,1 مليارات دولار مقابل نحو 5,1 مليارات حالياً.

وتوقعت دراسة أعدتها شركة نيكرس لوساطة التأمين أن يشهد قطاع التأمين على الحياة في دول الخليج نمواً كبيراً من نحو 686 مليون دولار في العام 2006 إلى 1,15 مليار في العام 2010، أي بزيادة 67,6 في المئة.

وتعمل السلطات في معظم دول الخليج، لاسيما في الإمارات وقطر والبحرين والمملكة العربية السعودية، على تطبيق قوانين جديدة في ما يتعلق بالتأمين الصحي الإيجاري، ويدعم نتائج هذه الدراسة بحث "سيفيم" الذي تجريه المجموعة السويسرية لإعادة التأمين "سويس ري"، الذي يشير إلى أن قطاع التأمين على الحياة نما بمعدلات أسرع بالمقارنة مع نمو النشاط الاقتصادي خلال العام 2005. وقد شهدت الأسواق الناشئة نمواً كبيراً خلال العام 2005 بنسبة 7,5 في المئة مقارنة بأسواق الدول الصناعية التي سجلت نمواً نسبته 3,4 في المئة.

ويشير الرئيس التنفيذي لشركة نيكرس محمود جوموي إلى أن درجة الوعي لدى الشركات والقيمين في المنطقة ب فوائد منتجات التأمين أخذت في الازدياد، واتخذت "شركة نيكرس ستوكس جرمأ" أساساً في هذا النشاط.



د. طه عبد الرحمن بفش

10 سنوات من الخبات، جذيرة بالتفكير في رفع الأسعار.

ممكن العلة

يبقى أن التأمين الصحي التعاوني خطوة في الاتجاه الصحيح، بحيث تتموّل المسؤولية الصحية من الدولة إلى شركات التأمين. بحسب رجا سالم، المدير العام لشركة أمانة الخليج للتأمين، التي اندمجت مع شركة كمبرلاند تحت مظلة شركة إزار للتأمين. ويشير سالم إلى "توعين من شركات التأمين؛ شركات التأمين التي تقوم بالتواصل مباشرة مع المستشفيات، والشركات التي تتعاون مع طرف وسطي بين شركات التأمين والمستشفيات، فتمن، على سبيل المثال، نتعاون مع طرف وسطي هي شركة Globe Med، للرخص لها من مجلس الضمان الصحي ومؤسسة للتق.".

ويرى سالم بأن أعمال للمستشفيات ونشاطها تسيّر بشكل طبيعي، ولم نجد أية فروقات في التعامل خلال السنوات الـ 15 الماضية. لذلك، فإنه يُحيل للمشكلة الأساسية إلى "عدم قدرة 17 شركة تأمين صحي على تغطية وتأمين 6 ملايين مقيم دفعة واحدة.

لذلك يار مجلس الضمان الصحي التعاوني إلى تأجيل التأمين الإلزامي على هذه الفئة من نهاية العام 2006 إلى مطلع العام 2007. أما بالنسبة للتأمين على المواطنين، فاستناداً إلى المعطيات الموجودة لدى شركات التأمين والمستشفيات، يستبعد سالم أن يُباشر بتطبيق التأمين الإلزامي على المواطنين قبل النصف الثاني من العام 2007. ■



رجا سالم

ويتحدّث العمير عن حماية تطبيق ما يعرف بالقيمة النسبية (Relative Value) في القطاع الصحي، بحيث يكون لكل إجراء طبي عدد نقاط معينة ومن ثم تنطلق منها في عملية تحديد الأسعار، وبذلك تضمن بأن لا يعتمد مستشفى درجة ثالثة مثلاً لتسعيرة مستشفى درجة أولى، فالشخص العلمي للتفسير غير متوافر حالياً، ونأمل توفيره مستقبلاً.

"لجأت 10 سنوات"

يقول د. طه عبد الرحمن بفش، نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لمجموعة مستشفيات الدكتور عبد الرحمن طه بفش، أن أداء الكثير من مستشفيات القطاع الخاص في جده يرقى إلى أعلى درجات الجودة، حيث توفر خدمات ذات نوعية ممتازة ولديها أحدث الأجهزة الطبية، إلا أن الفجوة تكمن في التخصصات الطبية الدقيقة جداً.

لأننا إلى أن "نسبة تطبيق معايير الجودة تختلف من مستشفى إلى آخر"، ومشيراً إلى أنه تم تقييم هذه المستشفيات من قبل إدارة مكة المكرمة، حيث تم اعتماد المستشفيات المؤهلة لتطبيق معايير الجودة فقط وبالتالي التي تستطيع تطبيق التأمين الصحي، ما سيؤدي إلى نمو مطرد لأعمال هذه المستشفيات مستقبلاً ويساهم في توسعها في جميع أرجاء المملكة.

وينفي بفش أن تكون للمستشفيات الخاصة قد قامت بزيادة الأسعار منذ أكثر من 10 سنوات في المنطقة الغربية، رغم ازدياد أسعار جميع المستلزمات الطبية. لكنه يري في المقابل أن "الفترة الحالية، وبعد

أول كلية خاصة لإدارة الأعمال في السعودية

د. عبد الله دحلان:

التعليم لخدمة سوق العمل

جَدِّهِ - بِاسْمِ كَمَالِ الدِّينِ



بعد أن أمضى في الغرفة التجارية الصناعية في جدة قرابة 20 عاماً في منصب الأمين العام، دخل د. عبد الله نحلان حقل الاستثمار من باب التعليم، فالأكاديمي الذي عمل يوماً محاضراً في جامعة الملك عبد العزيز عينه لتبشّر كلية إدارة الأعمال الأهلية كأول كلية خاصة في السعودية، انطلاقاً من إيمانه الراسخ بأن الاستثمار لن يكون مجدياً إذا ما توجّه إلى الحرج قبل البشّر. ويعوّل نحلان على الكلية كي تساهم في حل أزمة البطالة في المملكة من خلال التوعية ما بين مخرجات التعليم الجامعي ومتطلبات سوق العمل واحتياجات القطاع الخاص، وكلية إدارة الأعمال الأهلية هي اللبنة الأولى على طريق التحول ضمن مشروع جامعة جُدّه الأهلية مع إضافة تخصصات جديدة ضمن مشروع تستصل تكلفته الاستثمارية إلى نحو 60 مليون دولار.

يقول عضو مجلس الشورى السعودي ورئيس الأمناء في كلية إدارة الأعمال الأهلية - د. عبدالله نعلان أن "الاستثمار في التعليم الجامعي في السعودية يستلزم استشارة هدية، فلم توافق الحكومة على فتح الباب أمام القطاع الخاص للاستثمار في هذا المجال إلا منذ 4 أعوام فقط، وكنت سابقاً أسست مع 4 شركاء معهد تدريب متخصص موجه لتغطية احتياجات سوق العمل للقطاع

الجامعات الحكومية مع احتياجات سوق العمل للقطاع الخاص. وقد تراكمت هذه المشكلة منذ سنوات عديدة وأدت إلى ارتفاع نسب البطالة.

وكان له دحلان خاص غسان الاستعمار
 في التعليم بعد تصيرته طويلا في الخبرة
 التجارية والصناعية في جده حيث عمل
 منصب الأمين العام لنحو 20 عاماً، وقد حمل
 معه أمانة انراخس تعليم والتدريب
 منذ ذلك الحين فقرر يقول "تعليم كاديا"
 الفقرة تحت رئاسة "شبهينس التجار" العام
 "اسماعيل علي داودو، واستطاعنا توسيع
 مبادئ عديدة في مقر الفخر التجارية و
 أن الفخر عبارة عن نقابة وممثل شرعي
 لأصحاب الأعمال بكل فئاتهم أما الدولة
 وتسمى إلى رعاية حقوقهم ومصالحهم.
 وعلمنا جيد للاستفادة من التفتيات المتطورة
 ونقلها عبر مجموعة من المشاريع وأهمها
 مركز المعارض في جده ومدينة المستودعات،
 ومركز المعلومات، والمكتب الاقتصادية
 ومركز الأعمال، وهي آليات تستهدف تثقيف
 ملتقى الخدمة في الفقرة.

علم و عمل

يؤكد د. دحلان أن كلية إدارة الأعمال هي أكبر كلية متخصصة في المملكة، ينتمي إليها نحو ألفي طالب وطالبة. وخلال الأشهر



الكلية من الخارج

د. عبدالله دحلان

د. عبدالله دحلان من مواليد العام 1950 في مكة المكرمة. تولى في بيت من بيوت مكة القديمة، وكان والده من أوائل السعوديين للتخرجين من جامعة الأزهر الشريف، وكان عضواً في مجلس الشورى وتاباً لرئيس المجلس. وبعد حصوله على الثانوية العامة، توجه دحلان إلى جامعة الملك عبد العزيز الأهلية، ليتخرج من كلية الاقتصاد وإدارة الأعمال، وأبحاث لتحضير درجتي الماجستير والدكتوراه في الولايات المتحدة. ثم عاد للعمل محاضراً في كلية الاقتصاد وإدارة الأعمال في جامعة الملك عبد العزيز. ومن ثم أعيرت خدماته ليكون أول أمين عام للفرقة التجارية الصناعية في جدة والتي كانت بوابة دحلان إلى القطاع الخاص.

بعد 20 عاماً من العمل في الفرقة التجارية، تفرغ دحلان لأعماله الخاصة التي ارتكزت على الاستثمار في التعليم داخل المملكة وخارجها. فكان ولا يزال ممثل رجال الأعمال العرب في مجلس إدارة منظمة العمل الدولية وهي أكبر منظمة دولية منتبذة من هيئة الأمم المتحدة، وهو أصغر الأعضاء سناً في مجلس الإدارة.

ديموقراطية الشورى

يجزء د. عبدالله دحلان أن اختياره لعضوية مجلس الشورى هو تكريم لخصائصه وأول تكريم للقطاع الخاص وكفاءته. ويقول "تم اختياري لأن القيادة السعودية ترغب بأن يكون القطاع الخاص ممثلاً تمثيلاً جيداً في مجلس الشورى كي يساهم في اتخاذ القرارات ومراجعة الأداء والمشاركة في عملية التنمية". ويضيف "إن المجموعة المختارة في مجلس الشورى حتى لو لم تكن مثالية، تمثل نخبة من الكفاءات والخبرات. وحتى لو كنت ممن يطالبون بانتخاب نسبة محددة من أعضاء المجلس، فإن الانتخابات لن تفتح مثل هذه النوعية المتميزة. ولم تكن أتوقع هذه المساحة من الحرية والجودة والشفافية تحت قبة مجلس الشورى. فللمجلس أول جهازاً تدعم الوزارات أو تغطي أخطاء الحكومة، بل يملك من الشفافية والحرية لنطرح جميع المواضيع".

يفكر فيه بخيري من رجال الأعمال الذين شغلتهم تجارة العقار والأسهم. استثمرت في التعليم الذي يجمع ما بين الخبرة الأكاديمية والخبرة العملية".

وما كلية إدارة الأعمال الأهلية سوى الخطوة الأولى نحو مشروع أكبر. يوضح د. دحلان أن "هناك برنامج عمل مستقبلي موزع للملكية بهدف تحويلها إلى جامعة جدة الأهلية. وقد تم وضع حجر الأساس لكلية الهندسة. وسنضع حجر الأساس لكلية الدراسات العليا لتحتل معها الكلية إلى جامعة جدة الأهلية. ويتوقع وصول عدد الطلاب حينها إلى 5 آلاف. وبالتالي سيتم فتحهم للاستثمار من 6 ملايين دولار حالياً إلى 60 مليوناً في المرحلة المقبلة. وسيتم أيضاً تحويل الكلية من شركة ذات مسؤولية محدودة إلى شركة مساهمة مغفلة مع إدخال 4 مؤسسات شريكة تدعم الجامعة بالمال والتدريب". ويتابع: "هناك مجموعة من المؤسسات والمصارف السعودية وفي مقدمها شركة آرامكو السعودية التي تعاقدت مع كلية إدارة الأعمال لتطوير مجموعة من الطلبة في تخصصات محددة، على أن يُفتح لهم باب التدريب في هذه الشركات".

كما يؤكد أن "هذه الخطوة تأتي بالتزامن مع الحاجة إلى آلاف للتخرجين من الكليات العلمية مثل الطب والصيدلة ونظم المعلومات، فضلاً عن الحاجة إلى مقاعد جامعية إضافية لمواكبة النمو السكاني". ومع قرار الحكومة السعودية فتح باب المنح الدراسية للطلاب الراغبين بالتعليم في الجامعات الخاصة، يتوقع د. دحلان أن يكون 30 في المئة من طلبة الجامعات الخاصة من حاملي المنح الدراسية التي تصلها الحكومة.

يساهم في عملية التنمية البشرية، وبالتالي سد الفجوة ما بين التعليم وحاجات السوق. وبالتالي نوفر تخصصات تحتاجها سوق العمل، ونحاول إكساب الطالب للمهارات المطلوبة، خصوصاً أننا نشترط على الطالب فترة تدريب محددة في إحدى المؤسسات قبل التخرج".

من كلية إلى جامعة

عندما قرر د. عبدالله دحلان الاستثمار في التعليم، لم يكن يفكر في الاكتفاء بكلية وإن كانت بداياته متواضعة كونه ليس وريث بيت تجاري تقليدي. فهو الأكاديمي الوافد إلى مجتمع الأعمال من بوابة التعليم. لكنه يتفخر بأنه لم يتوجه للعمل الخاص من دون معرفة ودراسة بحاجة السوق. ويضيف "لم أخرج لأنشئ محلات تجارية أو مطاعم، إنما أنشأت مشروعاً لم

القليلة الماضية. حُزجت الكلية الدفعة الأولى من الطلاب في حفل رعاة ولي العهد الأمير سلطان بن عبد العزيز. ونعتبر أننا حققنا نجاحاً في هذه الخطوة الأولى إذ إن 85 في المئة من المتخرجين حصلوا على عقود عمل لدى القطاع الخاص قبل تخرجهم، في حين توجه 5 في المئة من المتخرجين للعمل لحسابهم الخاص، وتابع الباقون دراساتهم العليا. والمثلث من معدل دخل الطالب المتخرج من الكلية هو الأعلى بين متخرجي أي جامعة حكومية. كما نتوقع تخرج 300 طالب في الدفعة المقبلة".

ويشرح د. دحلان التخصصات التي توفرها الكلية للطلاب، فيقول "تعطي الكلية درجة البكالوريوس في 6 تخصصات هي: التسويق، التمويل، نظم المعلومات الإدارية، المحاسبة، إدارة الموارد البشرية، وإدارة إمدادات الأعمال. ورسالتنا هي تقديم تعليم



لحد مباني الكلية



لوزير علي النعيمي



لوزير عبدالله بن حمد العلي

وقال وزير الطاقة والصناعة في قطر عبدالله بن حمد العلي أن الدول الأعضاء في المنظمة ستتقاسم الخفض، الذي سيبدأ مع انتهاء فصل الشتاء في نصف الكرة الأرضية الشمالي، وفق حصصها الإنتاجية. وأشار إلى أن الوزراء سيجتمعون مرة أخرى في يناير الحالي لإعلان تنفيذ الخفض.

ويتوزع الخفض في الإنتاج البالغ 500 ألف برميل يومياً كالتالي: الجزائر (25 ألف برميل يومياً)، إندونيسيا (16 ألف)، إيران (73 ألف)، الكويت (42 ألف)، ليبيا (30 ألف)، نيجيريا (42 ألف)، قطر (15 ألف)، السعودية (158 ألف)، الإمارات (42 ألف) وفنزويلا (57 ألف).

وكانت المنظمة، التي تنتج أكثر من ثلث النفط العالمي، قد أعلنت خلال اجتماعها الاستثنائي في أكتوبر الماضي، من خفض إنتاجها هذا العام بمقدار 1,2 مليون برميل يومياً، نحو 4,3 في المئة ليصل إلى 26,3 مليوناً، وذلك لوقف تدهور الأسعار بفسبة 25 في المئة خلال عشرة أسابيع.

ويبقى الجدل القائم حول مدى التزام الدول الأعضاء بقرارات المنظمة، لكن بيانات الشح من وحدة معلومات "لويز" البحرية أظهرت تراجع صادرات "أوبك" بمعدل 1,1 مليون برميل يومياً في ستة أسابيع منذ بدء سريان تخفيضات الإنتاج وحتى العاشر من ديسمبر الماضي. وقالت الوحدة أن متوسط شحنات "أوبك" بلغ 22,13 مليون برميل يومياً في العاشر من ديسمبر. وأضافت أنه في الأسابيع الستة من 30 أكتوبر حتى العاشر من ديسمبر بلغ متوسط الصادرات 22,94 مليون برميل يومياً مقارنة مع متوسط السنة قبل الخفض قدره 24,04 مليوناً يومياً.

انتهاء أزمة الأمن العام

من جهة أخرى، قامت المنظمة خلال اجتماعها بتعيين الرئيس السابق لمؤسسة النفط الوطنية الليبية عبد الله البديري أميناً عاماً لها. وانتهى بذلك أزمة طولة حويل اختيار من يشغل المنصب خلفاً لـ محمد باركيثو الذي كان يتولى منصب القائم بأعمال الأمين العام. كما أعلنت المنظمة أن 2007 في المملكة العربية السعودية.

وكانت أفعولا، التي شاركت في الاجتماع الأخير، قد تقدمت بطلب رسمي للانضمام إلى المنظمة. ويملك ستصحيح أفعولا، التي سويسل معدل إنتاجها النفطي إلى مليوني برميل يومياً مع نهاية العام 2007، العضو الثاني عشر في منظمة أوبك اعتباراً من أول مارس المقبل. ■

للمرة الثانية خلال شهرين "أوبك" تقرر خفضاً جديداً لإنتاجها

بيروت - رويدا علم الدين

أقرت منظمة الدول المصدرة للنفط "أوبك" خفضاً جديداً لإنتاجها بمعدل نصف مليون برميل يومياً، اعتباراً من أول فبراير المقبل. ويأتي هذا القرار، وهو الثاني لـ "أوبك" خلال شهرين، في سياق إصرار المنظمة على تحقيق التوازن والاستقرار في السوق النفطية التي تعاني فائضاً في إمدادات النفط الخام وزيادة في المخزونات العالمية.

انعقاد اجتماع وزراء "أوبك" السابق. وقدر أن "أوبك" نجحت في سحب 50 مليون برميل من للعروض في سوق النفط. وأشار إلى أن الإنتاج العالمي للسعودية يبلغ 8,7 ملايين برميل يومياً، في حين تبلغ طاقتها الإنتاجية 11,3 مليوناً يومياً.

وجاء قرار تأجيل الخفض إلى الأول من فبراير في خطوة لتخفيف مخاوف الدول المستوردة من حدوث ارتفاع كبير في الأسعار خلال ندوة الطلب في فصل الشتاء. وكانت وكالة الطاقة الدولية طلبت من "أوبك" الترتيب في تنفيذ القرار، معللة ذلك بأن الخفض الأول البالغ 1,2 مليون برميل يومياً، يؤدي إلى نقص فعلي في الإمدادات إلى الأسواق. وأعلنت الوكالة أن المخزونات في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وعددها 26 دولة انخفضت بمقدار 40 مليون برميل في أكتوبر والاتجاه نفسه استمر في نوفمبر.

نص القرار الذي اتخذته منظمة الدول المصدرة للنفط "أوبك" في اجتماعها الأخير في نيجيريا، على خفض إنتاجها النفطي بمقدار 500 ألف برميل في اليوم، أي ما نسبته 2 في المئة من مسدس إنتاجها في أكتوبر الماضي البالغ 26,3 مليون برميل. وقررت المنظمة إرجاء تنفيذ الخفض إلى أول فبراير المقبل.

وقال وزير البترول والثروة المعدنية السعودي علي النعيمي أن هذا القرار يهدف إلى تحسين التوازن في السوق، بحيث يتوافق العرض والطلب وتكون المخزونات عند مستويات معقولة. وأشار إلى أن تراجع الدولار الذي خسره نحو 10 في المئة من قيمته أمام اليورو خلال العام الحالي، كان له أثر كبير على هذا القرار. لكن النعيمي أكد أن وضع السوق في الوقت الراهن هو أفضل بكثير مما كان عليه في أكتوبر الماضي، حين



If you shop from US sites or you
receive US mail and publications,
then ARAMEX Mailbox Service is
definitely for you!

We give you your own mailbox
in the USA to receive your
internet orders, correspondence
and magazines. Then we ship
your mailbox contents straight to
you, at competitive rates.

SHOP SHIP
ARAMEX Mailbox Service

خط غاز جديد في مصر تمويل من بنك الاستثمار الأوروبي



سامح فهمي

أعلن وزير
البتترول المصري
سامح فهمي عن
تمويل بنك
الاستثمار
الأوروبي لخط
غاز في وسط
البلاد طوله 115
كلم، يربط بين
محافظة للنيا
واسيوط بقمية
65,8 مليون

دولار. وأشار إلى أن المشروع يستهدف تغذية
مستهلكي محافظة أسيوط بالغاز الطبيعي،
وهو جزء من خطة لمد شبكات الغاز إلى
المستهلكين في محافظات الصعيد جنوب البلاد
خلال السنوات الخمس المقبلة.

وقال: إن الخط سوف يمتد في المرحلة
الثانية إلى محافظات سوهاج وقنا وأسيوط،
مضيفاً أن استراتيجية الوزارة تستهدف
الاهتمام بالصعيد، موضحاً أن زيارته أنشأت
شركة جنوب الوادي القابضة للبتترول
وشركات للصيانة وتوزيع الغاز، وتسويق
المنتجات البترولية، إضافة إلى 12 اتحادية
بترولية للبحث عن النفط والغاز، كما سوف يتم
حفر أول بئر استكشافية خلال الشهر المقبل في
منطقة كوم أمبو.

وأشار الوزير فهمي إلى أنها المرة الأولى
التي يقوم فيها بنك الاستثمار الأوروبي بتمويل
المشروعات للموجة جنوباً. ويبرس البنك حالياً
مع البنك المركزي المصري ووزارة المالية إصدار
سندات محلية بالجنينة المصري.

وفد من "وقود" القطرية يطلع على تجربة "إمارات"



الوفد القطري خلال زيارته مركز شامل للتجديد في عجمان

زار وفد من شركة وقود القطرية، برئاسة نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو
للكتيب محمد خليفة السبيعي، مراكز "شامل" لفحص وتسجيل السيارات التابعة
للمؤسسة الإمارات العامة للبتترول "إمارات" في دبي وعجمان، مطلع خلالها على تجربة
المؤسسة في هذا المجال.

وأعرب مدير الفحص الفني للمركبات في "إمارات" أحمد اسماعيل عبد الله عن
ترحيبه بالوفد، مشيراً إلى أن المؤسسة تتفخر بتجربتها الفريدة التي هي ثمرة شراكة
مميزة بين "إمارات" وشرطة دبي ووزارة الداخلية، التي باتت تلاقي اهتمام الشركات
والمؤسسات الأخرى.

وأوضح أن خدمة الفحص الفني وتسجيل المركبات، التي تقدمها "إمارات" في
محطات مختارة، في أجواء مريحة، تعد من الخدمات العصرية والتنوعية المتميزة التي
تساهم في تخفيف العبء عن إدارات المرور من خلال توفير خدمة راقية وذات جودة
عالية لفحص وتسجيل السيارات بأسلوب سهل وميسر، يراعي أحدث أنظمة الأمتعة.
وقال أن الوفد اطلع خلال زيارته على إجراءات ومراحل فحص وتسجيل
المركبات والأجهزة والمعدات والأنظمة ذات الأداء العالي المستخدمة في هذا الإجراء،
وآليات الربط مع قاعدة البيانات في وزارة الداخلية، وآليات تسجيل وتجديد للملكيات
خلال وقت قصير لا يتجاوز نصف الساعة.

ومن جانبه أشاد السبيعي بالمكانة الدولية التي تحظى بها "إمارات" والسمعة
للممتازة التي حققتها، مشيراً إلى رغبته في إدخال واستحداث مفاهيم حديثة في
فلسفة وأساليب إنشاء محطات الخدمة، وتوفير سلسلة من الخدمات المتميزة،
ومسايرة التطور الهائل الذي تشهده الدولة في مختلف المجالات.

اتفاقية بين "بروج" و"ليندي" الألمانية

أعلنت شركة إيو ظلي للأثاث البلاستيكية المحدودة "بروج"، عن
منحها عقد إنشاء وحدة تكسير البلاستيك الجديدة لشركة ليندي
الهولندية الألمانية، حيث تقدر طاقة إنتاج هذه الوحدة بنحو 1,5
مليون طن في السنة، وتعتبر الأكبر من نوعها في العالم.

وتبلغ قيمة العقد نحو 1300 مليون دولار ويتص على إنجاز
كافة مراحل المشروع على أساس عقد تسليم المفتاح، شاملاً مراحل
التصميم الهندسية وشراء المواد والمعدات والإنشاء والتشغيل،
ومن المتوقع أن ينتهي العمل، الذي بدأ في ديسمبر الماضي، في

غضون 41 شهراً. ويعتبر هذا العقد الخطوة الأولى في إطار مشروع
التوسعة الرئيسي "بروج 2"، الذي اعتمدته الشركة لحضاعة طاقتها
الإنتاجية بمعدل ثلاث مرات.

ويعتبر مشروع "بروج 2" جزءاً أساسياً من استراتيجية النمو
التي تتبناها الشركة والزامية إلى رفع طاقتها الإنتاجية بمعدل
ثلاثة أضعاف، وتعزيز مكانتها في أسواق الشرق الأوسط ومنطقة
آسيا والمحيط الهادئ. ومن المتوقع أن يجدا مشروع "بروج 2"
عمليات الإنتاج بحلول العام 2010.

وإلى جانب وحدة تكسير البلاستيك "ليندي" سيتضمن مشروع "بروج
2" وحدة لتحويل البلاستيك إلى زيت، التي تبلغ طاقتها الإنتاجية 752
ألف طن، إضافة إلى منشأتين لإنتاج مادة "بولي بروبيلين
بورستار" بطاقة إنتاجية إجمالية تصل إلى 800 ألف طن سنوياً.

الاقتصاد الجديد

2

هو المركز التي باتت تحتله شركة "الكاتيل" الفرنسية بعد اندماجها مع شركة "لوسنت" الأميركية. وتتولى رئاسة الشركة الجديدة رئيسة "لوسنت" باتريسيا روسو، لتكون بذلك أول امرأة ترأس شركة من الشركات الـ 40 المكونة لمؤشر بورصة باريس كاك 40. أما رئيس "الكاتيل" سيجور تشوروك فسيتولى منصب الرئيس غير التنفيذي للشركة الجديدة، علماً أن شركته نجحت عملياً في ابتلاع "لوسنت"، لكن الرئاسة رست على رئيسة "لوسنت". واقترب المعلق الجديد خطوة تجاه الترتيب الأول عالمياً في مجال معدات الاتصالات الذي تستأثر به حالياً شركة "سيسكو" الأميركية بحجم مبيعات يبلغ 28 مليار دولار. ويأتى الشركة الجديدة تتفوق على كل من "إريكسون" السويدية و"نورتل" في حجم المبيعات.

1.4 مليون

جهاز كمبيوتر يدخل المنطقة العربية سنوياً، معظمها إلى بلدان الخليج. ونحو 60 في المئة من هذه الأجهزة تستند إلى نظام التشغيل "ويندوز" من مايكروسوفت، والكلام لأحد مسؤولي شركة مايكروسوفت أثناء الإعلان عن إطلاق نظام التشغيل الجديد من ويندوز Windows Vista والبرمجيات التحقيقية 2007 Microsoft Office و 2007 Exchange Server المخصصة لقطاع الأعمال.

20 في المئة

من السعوديين يملكون اشتراكات في الوقت ذاته على شبكتي النقال التابعةين لشركتي "الجوال" و"موبايلي". وتضيف نتائج دراسة قامت بها مجموعة المرشدين العرب Arab Advisors Group أن 39,6 في المئة من المشتركين في السعودية يملكون أكثر من خط خلوي. وقال نحو 22,8 في المئة ممن يملكون أكثر من خط، أن الهدف من الحصول على اشتراك ثانٍ هو ضبط الحسابات. وعلى صعيد آخر يضيف التقرير أن 93,9 في المئة من المنازل في السعودية تمتلك صوئلاً لأقراص الفيديو الفضائية.

217 ألفاً

هو عدد التهديدات الأمنية Security Threats التي واجهتها مئات ملايين الكمبيوترات المتصلة بالإنترنت في العالم العام 2006. وتضيف نتائج دراسة أعدتها مختبرات "مكاني أفيرت" ذراع البحث لشركة "مكاني" المتخصصة في مجال مكافحة الفيروسات للمعلوماتية، أن العام 2007 سيشهد ارتفاعاً كبيراً في التهديدات الأمنية التي تتعرض لها الكمبيوترات المتصلة بالإنترنت وستصل إلى 300 ألف.

وعود 2007

أقل العام 2006 على مجموعة غير مسبوقة من التطورات في قطاع الاتصالات العربي، على الرغم من أن بعض هذه الأحداث فاجأ المراقبين، إلا أن العام 2007 قد تجاوز ما حدث ويهدد إلى تغيرات عميقة في قطاع لا يزال يخضع لراحل تنمية مختلفة مستقبلاً من النمو الاقتصادي في البلدان النفطية. وتوعدت هذه التطورات على أربعة اتجاهات:

أولاً، استغادت الراسمائل الكبيرة الباهظة عن الربح من أجواء تحرير قطاع الاتصالات النفاثة في معظم البلدان العربية. وقد تركزت عضوية المتسابقين إلى "نادي" كبار مستثمري القطاع بمعظمها، إن لم تكن كلها، لدى الشركات الخليجية ذات الملكية الحكومية، أو المشتركة بين القطاعين العام والخاص. وللأسف فقط، تعد شركة الاتصالات السعودية ذات الملكية الحكومية، صاحبة أعلى قيمة في الرخصة السوقية وهي الأعلى ربحية بين جميع شركات الاتصالات العربية للدرجة. ثانياً، حلت شركات الاتصالات ثقلات نوعية على مستوى الخدمات، فقد بلغت المنافسة مجمل الشركات القادرة على تأمين السيولة إلى نشر خدمات الاتصالات النفاثة الأحدث عالمياً، كالاتصالات المتلفزة، وخدمات تصيد الواقع، وتصفح الإنترنت وسواها، وجاءت جميع هذه الخدمات الجديدة ضمن باقة خدمات الجيل الثالث من الاتصالات النفاثة.

ثالثاً، اندفعت الشركات التي واجهت حالات التفتيش في أسواق المنطقة، إلى الاستثمار الخارجي، فاستغادت من وفورات الحجم ويطاعة الأسواق التي دخلتها.

رابعاً، فاجأت شركات الاتصالات النفاثة العربية نظيراتها العالمية بمسئولية الإدارة الاحترازي الذي طبقته، والذي مكنتها من "تطويع" أسواقها المحلية والإقليمية خلال أقل من 3 أعوام. وقد بدأت نسبة الإخفاق Penetration في معظم بلدان الخليج العربية بالاقتراب من نسبة المئة في المئة، أو خطتها.

وأما قطاع الاتصالات فوصلتان واعتدان، ما يعني أن فرص الاستثمار والربح في القطاع لا تزال كبيرة جداً، على عكس ما يعتقد البعض. وتتمثل الفرصة الأولى في شبكات الاتصالات الثابتة التي لم تحصل بعد على ضوء انخسار في عملية التحرير. والفرصة الثانية في خدمات الاتصالات السريعة التي يطلق عليها اسم "بروباند" Broadband، وستحتاج هذه الخدمات إطلاق أكبر عملية دمج من نوعها بين الإعلام بكل أطرافه والاتصالات بمعظم أشكالها.

إياد ديران

مدير عام Hp في المنطقة : إندماجات وشبكة في قطاع الاتصالات

دبي - إيهاد ديواني



جوزيف حنانيا

"الاندماج الذي يحصل بين الاتصالات المستندة إلى بروتوكول الإنترنت وتبادل البيانات والفيديو والاتصالات الثابتة والنقالة، هو الذي سيحدد مستقبل قطاع الاتصالات في المنطقة والعالم. لكن لكي تنفتح أبواب هذا التطور الحاصل ينبغي تأمين "سعة" Capacity و"سرعة" Speed اتصالات أفضل وهذا ما تستهدفه ظاهرة "البرووياند" Broadband. بهذه المقدمة استهل مدير عام Hp في المنطقة جوزيف حنانيا حديثه مع "الاقتصاد والأعمال" في دبي على هامش معرض جيكتكس.

ليست بسيطة كما أنها ليست صعبة. الأهم هو أن تتحضر الشركات في القطاع للتغيرات المقبلة. ونرى أنه ستظهر شركات متخصصة في أرشفة المحتوى كخدمة جديدة للزبائن، وسيكون على المشترك أن يدفع اشتراكاً كبدل لهذه الخدمة. كما ستظهر خدمات أخرى لدعم للتغيرات في سرعة وسعة الاتصالات سواء على الشبكات النقالة أو على الشبكات الثابتة.

دور Hp في قطاع الاتصالات

إنطلاقاً من توقعاته لاستقبال قطاع الاتصالات وتأثير التغيرات على سائر القطاعات الاقتصادية، يرى حنانيا أن لشركة دوراً مهماً يقع بعد مرحلة البيع وقبل مرحلة للمشترك، وتحديداً في تقنية خدمة الزبون. ويقول: "نحن نستطيع لعب دور مهم على مستوى البنية التحتية الخاصة، إن بالتحاسب أو بالبنية التحتية وبرامج قطاع الاتصالات بشكل عام. ولا يقتصر عملنا على تقديم الحلول كوننا بنتا نمتلك خبرات في مجال تقديم الخدمات بشكل تفصيلي، وبالتالي نستطيع الدخول إلى عمق العلاقة مع شركات الاتصالات والتفاعل للمساهمة في رفع أرباحها وتنظيم أعمالها".

ويضيف حنانيا: "Hp ليست مجرد لاعب دولي عادي في قطاع الاتصالات، لقد وصلت عائداتها السنوية من قطاع الاتصالات إلى نحو 11 مليار دولار، في حين شكلت مجمل العائدات نحو 91,7 ملياراً، وهذا يدل على مدى الخراطيش في خدمات وحلول قطاع الاتصالات العالمي، وكذلك في القطاع المصرفي، الذي حلّ ثانياً. وتصورنا أن هذا القطاع سيستمر في تشكيل نقطة استقطاب دولية للرسائل، خصوصاً أن العرض يفوق الطلب بكثير. أما على مستوى المنطقة فإن العرض لم يستطع بعد تلبية الطلب المرتفع، ومن هنا نشهد مزيداً من رخص الاتصالات الجديدة خصوصاً في قطاع النقل. وتوقع أن تكون أهم محطات الرخص الكبرى في السعودية".

ويختم حنانيا توقعاته مرحلة اندماجات في مجال الاتصالات خصوصاً في الأسواق التي حققت نسبة اختراق مرتفعة لخدمات النقل، ويذكر سوق الإمارات كمثال حيث تخطت نسبة الاختراق نحو 120 في المئة. ويقول: "نحن في منطقة أعطينا الكثير وساعدنا على رفع سقف قدراتنا وأدائنا وأرباحنا، والأمريكي صدمة أو متلعقاً بالنفط والثراء المنعشر في هذه البلاد. إنها مسألة مقارنة للامتياز والغرام بالأسواق وخصوصياتها المحلية".

ستستخدم الاتصالات الثابتة والنقالة. وكما لا يمكننا أن نذكر تجربة كوريا الجنوبية في تأمين الاتصالات السريعة".

ويضيف حنانيا: "السالة الجوهرية لدى أصحاب الشركات هي المحافظة على الربح وسط منافسة شديدة وإغراق السوق بالخدمات الجديدة. ويدهي القول أن الإجابة على سؤال "كيف ستربح الشركات؟" هو الخدمات الجديدة، لكن كيف ومتى وأين ستطبق هذه الخدمات وما هي حظوظها وأي خدمات ستنتشر وأي خدمات لن يكون لها أثر في السوق؟ هذا هو السؤال الجوهر. نحن ننظر إلى السالة من زاوية خاصة تركز على السمة الإضافية التي يمكن تأمينها للمشتركين وعلى الأدوات الخاصة التي تضمن تخزين المحتوى الضخم الذي سيظهر نتيجة تأمين خدمات الضغط وسائط تخزين إضافية إننا ننقل من عهد اتصالات إلى آخر وللسالة

قطاع المعلوماتية والاتصالات أمام مرحلة جديدة

يقول جوزيف حنانيا: "مرة أخرى نحن أمام مرحلة جديدة في قطاع المعلوماتية والاتصالات الإقليمي. وهذه المرحلة ستظهر مواصفاتها تبعاً وستؤثر على الأفراد والشركات كما الحكومات. من التغيرات مثلاً ما سيحصل في خدمات الاتصالات النقالة، فالتحارب لن يحسب مستقبلاً على أساس الدقائق والثواني بل على أساس "السعة"، أي كم البيانات التي تم تبادلها أثناء المكالمة، وهذا الإتيام تضرع التطور المتصل بأرباح الشركات والخدمات الجديدة والجيل الثالث من خدمات الاتصالات النقالة. وقد بدأت بتأثيرات التحول بالظهور في المنطقة، إن على مستوى دخول شبكات الجيل الثالث إلى بعض البلدان أو على مستوى إقرار قوانين تشريعات تفتح الأبواب أمام استخدام التقنيات التي كانت ممنوعة. وقد اقترت دولة الإمارات مؤخراً قوانين تحظم الاتصالات الهاتفية المستندة إلى بروتوكول الإنترنت، وتبين في ما بعد دور شركة اتصالات في نشر هذا النوع من الخدمات. من جهة أخرى بدأت تظهر تقنيات جديدة خاصة بالسرعة والسعة في الاتصالات مثل WIMAX التي



يوسف السيد

الرئيس التنفيذي لـ "الثريا": دخلنا مرحلة الازدهار

ديي - رفا المصري

تستعد شركة الثريا للاتصالات الفضائية لعام حافل يشهد انتشار أجهزة وخدمات جديدة وإطلاق قمر صناعي ثالث سيضاعف حجم سوقها، وسيتم إطلاق القمر الصناعي "الثريا-3" في مارس المقبل ليدخل الخدمة الفعلية نهاية العام 2007. وتغطي الأقمار الصناعية الحالية لـ "الثريا" أوروبا الغربية وأوروبا الشرقية والشرق الأوسط وشمال ووسط أفريقيا ودول آسيا الوسطى وشبه القارة الهندية. ومع إطلاق القمر الثالث ستوسع رقعة التغطية لتتعد من ميانمار، بورما سابقاً، إلى اليابان شرقاً وحتى أستراليا جنوباً، وستشمل الصين ودول جنوب شرق آسيا.

في المنطقة، ويعود ذلك إلى نوعية الخدمات والأجهزة التي تحفظ ريادة الثريا في السوق، فقد أطلقت حديثاً هاتفين جديدين ونقوم حالياً بتطوير خدمات جديدة في مجال تبادل البيانات، فـ "الثريا" تقدم حالياً خدمة DSL متوسطة السرعة بنحو 144Kbit، وفي نهاية العام سوف نقدم خدمة Thuraya DSL PLUS التي تحول تبادل بيانات بسرعة تصل إلى 400 Kbit في المناطق النائية. كما أدخلنا نظاماً جديداً للمراقبة من خلال استخدام Thuraya Module وهو جهاز صغير يتصل بالأقمار الصناعية يمكن تركيبه ضمن أي جهاز مراقبة بهدف مراقبة الخطاسين أو شاحنات البترول أو آلات النقل العام وغيرها. كما أن هناك حلولاً أخرى هي قيد التطوير.

جمع الاتصالات الفضائية والنقالة

أطلقت "الثريا" هاتفين جديدين من الجيل الثاني يعتبران من الأخف والأصغر في العالم، وهما SO-2510 و SO-2520، ويقدم هاتفتان SO-2510 خدمات الاتصالات الفضائية حصرياً ويتميز بكونه أصغر جهاز هاتف فضائي في العالم بوزن 130 غراماً، وهو الأول من نوعه الذي يضم خدمة GPRS. أما هاتف SO-2520 فيعتبر ثلاثة أجهزة بهاتف واحد فهو هاتف فضائي وهاتف نقال GSM وجهاز لتحديد الموقع، كما يضم خدمة GPRS والبث الإلكتروني ومتصلاً للبيانات والإنترنت.

وتتوقع "الثريا" بيع ما لا يقل عن 90 ألف وحدة من جهاز SO-2510 و نحو 70 ألف وحدة من جهاز SO-2520 خلال عام.

كانت أعمال "الثريا" في العام 2004 تشكّل نسبة 60 في المئة من التشغيل الكلي لـ "الثريا"، فانخفضت هذه النسبة إلى 40 في المئة في العام 2005، وإلى 10 في المئة في العام 2006. ويعزو السيد ذلك إلى "تطوير نظام GSM في السوق العراقية وإلى الوضع الأمني غير المستقر". إلا أن الشركة معوّضة هذا الانخفاض بنمو أعمالها في أفريقيا ودول آسيا الوسطى. ويقول السيد: "إن تجربتنا في العراق علّمتنا مخاطر الاعتماد الكلي على دولة واحدة"، ويؤكد: "إن وضعنا مستقر حالياً". مشيراً إلى أن الطلب في أفغانستان جيد ومستمر.

ويخلص السيد إلى القول: "لم يكن العام 2006 جيداً حسابياً، بسبب تراجعنا في العراق وتأخرنا في تسليم أجهزتنا الجديدة، وبسبب الصعوبات التي واجهتنا في توزيع البطاقات السبقية الدفع والتدخل الزايري، بالإضافة إلى استثمارنا الكبير لتعزير موقعنا في سوق الأقمار الصناعية. ولكننا تخطينا ذلك بنجاح وتكيفنا مع وضعنا في منطقة متينة، تتمثل بأكثر من 230 ألف مشترك فعال وناشط".

ويضيف السيد: "إن الثريا تستحوذ على نحو 65 في المئة من سوق الاتصالات الفضائية

نستأثر بأكثر من 65 في المئة من سوق الاتصالات الفضائية في المنطقة

يقول الرئيس التنفيذي لشركة الثريا يوسف عبد الله السيد: "مع إطلاق القمر الجديد "الثريا-3" سيضاعف حجم السوق الذي نغطي ما ينعكس إيجاباً على العائدات التشغيلية. ونحن لا نتوقع أن ينمو عدد المشتركين أكثر من 10 في المئة في السنة الأولى من التشغيل، ولكننا نتوقع أن نحضر تقدماً كبيراً في العام 2009". وعن السوق الآسيوية، يشهد السيد: "سيشهد العام 2008 توجهاً قوياً لنا في آسيا. فنحن نعتبر شرق آسيا من أكبر الأسواق، وبداننا نركز على السوق الصينية بشكل خاص وقمنا بالاتصالات مع مسؤولين فيها للحصول على الترخيص ومع مشغلين وموزعين محتملين، وسنركز أيضاً على أستراليا وهي دولة كبيرة تضم الكثير من المناطق النائية، كما سنبدأ بالتفاوض مع دول عدة أخرى منها كوريا الجنوبية".

ويشير السيد إلى أن "الثريا" تهتم بشكل كبير بأفريقيا، وهي تغطي شمال القارة ووسطها، ويقول: "نركز حالياً على أنغولا والكونغو وتشاد والسودان وليبيا، حيث الطلب كبير على خدماتنا، وعلى الجزائر الذي نعتبرها سوقاً واعدة جداً، ولدينا موزعون كثر في عدد من الدول العربية في أفريقيا، مثل مصر وليبيا والجزائر والسودان، إلى جانب توزيع ضئيل في تونس والمغرب".

خطى مصاب 2006

تراجعت أعمال "الثريا" في أسواق عربية كانت تميزت فيها سابقاً، ففي العراق مثلاً،



د. خالد الغنيم

"العلم لأمن المعلومات" السعودية: إصدار التأشيرات إلكترونياً

الرياض - الاقتصاد والأعمال

بات إصدار تأشيرة الخروج والعودة للمقيمين في السعودية يتم إلكترونياً، وذلك بفضل "العلم لأمن المعلومات"، الشركة الحكومية المتخصصة في مجال الأعمال الإلكترونية الآمنة، والتي تضع نصب أعينها ربط القطاعين الحكومي والخاص ببعضهما البعض إلكترونياً.

مسؤولية الجميع.

يسرع التكلفة

حول رؤية "العلم" إلى البيئة الاستثمارية في مجال أمن المعلومات في السوق السعودية، يستعين د. الغنيم ببعض الإحصاءات التي تشير إلى أن منطقة الشرق الأوسط هي من أكثر المناطق نمواً من حيث استخدام تقنية المعلومات، "والسعودية هي من أكبر الدول في الشرق الأوسط استهلاكاً للتقنيات الحديثة، لكن مرة أخرى أود الإشارة إلى أن الكثير من الناس يظنون أن أمن المعلومات هو شراء أجهزة وبرامج، وبالتالي فإن هذا الأمر يشبه تخصيص مصروف عن طريق وضع خزنة عرضها 4 أمتار وعدم توعية حراس الأمن على الاحتفاظ بالفتاح في مكان آمن، أو تخصيص الباب وترك النافذة مفتوحة، مضيعةً أنه للوصول إلى أمن المعلومات لابد من توافر حد أدنى من المكونات التقنية كالأجهزة والبرامج، لكن الأهم هو العامل البشري والإداري، فمُعْزَاة عن تفاهله بالنسبة الاقتصادية والصناعية والمعلوماتية التي تقوم في أكثر من منطقة في المملكة، ومشيراً إلى وجود "تنسيق مع بعض الجهات والقطاعات للبحث في إمكانية العمل سوياً، إذ نحن كوننا شركة فريدة في تركيبها وتتعدد تماماً من منافسة القطاع الخاص في التقييم للمنافسات للبحث في إمكانية تطوير خدمات ذات عائد مستمر وتقديمها للناس بسعر أقرب إلى التكلفة"، لافتاً إلى أن "إيرادات الشركة هي بحدود 40 مليون ريال سنوياً، وما زالتنا نعتريها قليلة، لكنها تنمو بمعدل 30 إلى 40 في المئة سنوياً، وهذه النسبة العالية هي خير دليل على المستقبل المشرق والواعد لنا كشركة وكقطاع. ■

"العلم" هي إصدار أول خدمة تفاعلية ألا وهي إصدار تأشيرة الخروج والعودة إلكترونياً، بمعنى أنه بعد الآن فإن المقيم ليس بحاجة للذهاب إلى المديرية العامة للجوازات للحصول على تأشيرة خروج وعودة، بل باستطاعة الشركة بعد إيفائها رسوم الاشتراك في هذه الخدمة للفرقة التجارية أن تدخل على نظام "مقيم" وتطلب التأشيرة، فتظهر التأشيرة على ورقة بيضاء تقوم الشركة بفتحها، والخدمة متوفرة على مدار الساعة وحتى خلال الأعياد والإجازات وتُعمل نهاية الأسبوع، لافتاً إلى أن هذه هي أول خدمة إلكترونية تفاعلية على مستوى الملكة.

الديناميكي الحكومي

من أهمية تحويل الخدمات الحكومية إلى إلكترونية، يرى د. الغنيم أنه "من خلال تجربتنا في السنوات الأربع الماضية، لمسنا أن الكثير من الناس يظنون أن هذا الموضوع هو تقني بامتياز، وأنه قضية برامج وأجهزة. أما الحقيقة فهي أن الجانب التقني لا يشكل إلا 10 إلى 20 في المئة من العملية، والصعوبة تكمن في تعزيز الإجراءات من الجانب الإداري والبشري وفي تعديل القناعات، وإنشاء طريقتين الإدارة الوسطى والتنفيذية بهذا التفسير عبر تحريك الديناميكي الحكومي والذي هو من

يُشير الرئيس التنفيذي للشركة د. خالد الغنيم إلى أن "العلم" استطاعت خلال فترة عملها القصيرة (4 سنوات) تحقيق "نجاحات ملفقة"، حيث ارتفع عدد الخدمات المقدمة من قبل الشركة من 417 إلى 46 خدمة للعام 2002 إلى 69 مليون خدمة للعام الحالي، الأمر الذي جعلها محط أنظار كثيرين، فقد تلقينا طلبات من بعض الدول لتكرار نموذج "العلم" فيها، إما نحن غير مستعدين لهذا الأمر حالياً، إذ إن ذلك سيهدد انتباهنا عن الفرض المتاحة في سوق الملكة، لكننا نذكر في التوسع خارج السعودية في العام 2008، وأبرز الأسواق المستهدفة ستكون دول الخليج لأن الأوضاع الإدارية والسياسية في تلك البلدان مشابهة جداً للوضع في السعودية.

ولفت الغنيم إلى أن "العلم" كانت تركز في البداية على قطاع الأعمال والشركات، "إذنا أوسعنا إلى القطاعات المالية التي أضحت من أبرز نشاطاتنا، كما أننا نتوسع في القطاع السياحي بشكل كبير جداً، بالإضافة إلى تقديم الخدمات ذات القيمة المضافة للمستهلكين.

"يقين" و"مقيم"

يتطرق الرئيس التنفيذي إلى أبرز الخدمات لدى الشركة، وهي "خدمة يقين" التي تُعنى بالتحقق ورفع جودة بيانات الهوية، وخدمة "مقيم" لربط إدارات شؤون الموظفين في الشركات بمعلومات المديرية العامة للجوازات، وهذه الخدمة تتم على مراحل، وقد بدأت الرحلة الأولى ولاقت نجاحاً كبيراً، وبداننا في تجربة المرحلة الثانية وستطرح بشكل تجاري في الربع الأول من العام 2007، مشيراً إلى أن "بأكورة عمل

التركيز على القطاعين
المالي والسياحي بشكل كبير

"سيسكو سيستمز" : السعودية أسرع أسواقنا نمواً

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

يكتسب الحديث عن تقنية المعلومات في السعودية أهمية متزايدة، والملفت في هذا المجال النمو الكبير الذي تحققه الشركات العالمية العاملة في هذه السوق، وشركة سيسكو سيستمز، التي تعمل في تصميم وترتيب وبناء الشبكات، حققت نمواً في العام 2006 بلغ 130 في المئة، حسب مدير عام الشركة في السعودية بدر البدر، الذي تحدث عن "سيسكو سيستمز" في المملكة.



بدر البدر

بالمشايير التي تقوم في المملكة "كمشروع الحكومة الإلكترونية" والمدن الاقتصادية المنوي إنشاؤها، فضلاً عن التركيز الحكومي على تنمية وتطوير قطاعي الصحة والتعليم، مشيراً إلى أن "الحكومة الإلكترونية ليست مشروعاً واحداً، بل هي عبارة عن منظومة من المشاريع المتكاملة في أماكن متوزعة وضمن جهات حكومية متعددة، ترتبط ببعضها البعض. وقد بدأنا فعلياً العمل مع جهات حكومية لاسيما وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات في بعض أجزاء المشروع، وهناك وزارات أخرى لدينا بعض العمل المشترك معها، ضمن رؤية تشمل لهذا المشروع. وهذه الفريق يحصل على التدريب في مكانين المختلطة حول العالم لاسيما في الدول التي سبقتنا في تطبيق المعاملات الحكومية إلكترونياً، وذلك لبحث من البنية التحتية الأنسب لمشايير الحكومة الإلكترونية في المملكة. وقد بلغ عدد فريق العمل 20 شخصاً حتى الآن، يتوزعون على تصميم وبناء وتشغيل الشبكات وعلى قسم الليعات.

وحول المدن الاقتصادية، ركّز البدر على التعاون مع "الهيئة العامة للاستثمار

يبلغ البدر إلى أن "المملكة العربية السعودية تحتل المركز الأول من حيث نمو أسواق الشركة في العالم، حيث سجلنا نسبة نمو وصلت إلى 130 في المئة، في حين احتلت أسواق الخليج بشكل عام المركز الثالث عالمياً، مشيراً إلى تخصيص الشركة لمبلغ مليار ريال لسوق المملكة في أبريل الماضي" سيستمز جزء كبير منه في زيادة عدد الموظفين الذين ارتفع عددهم حتى الآن إلى 100 موظف، من 30 قبل عامين. وهناك خطة واضحة وتوجه حيث لا يستمر في هذا النمو السريع". ويرى أن لدى "سيسكو" منافسين كثراً، إنما ليس هناك منافس واحد في جميع المجالات، بل كلٌ منهم ينافسنا في جانب محدد.

ويرى البدر أن "سيسكو" لها حصة الأسد في سوق المملكة في مجال حماية الشبكات، فبعد مرحلة بناء الشبكات في السعودية، ظهرت الحاجة إلى تأمين وحماية هذه الشبكات، فكأن السبيل في هذا المجال، إن لدينا فلسفتنا الخاصة تحت مسمى شبكة الحماية الذاتية (Self Defending Network)، وهي تختلف عن الأسلوب التقليدي في حماية الشبكات المرتكز على نقطة حماية واحدة، في حين أننا نختشر الحماية على عُقَدات الشبكة كافة وتوزع على جميع أجزائها.

الحكومة الإلكترونية

ويربط المدير العام نمو الشركة

التي وضعت الرؤية العامة لهذه المدن، إن تعمل معها لإكمال رؤيتها عبر تجهيز هذه المدن بأحدث ما وصلت إليه التقنية، بهدف تقديم أسلوب حياة مميز للسكان والعاملين فيها يساعد على تحقيق مستويات عالية من الإنتاجية.

الأكثر تحزراً

ويرى البدر أن سوق المملكة متقدمة على معظم الأسواق الخليجية لجهة تحرير قطاع تكنولوجيا المعلومات، وقد تكون الأكثر تحزراً بين الدول العربية كافة، ونحن سائرون عالمياً على طريق التحرير الكلي خصوصاً مع انضمامنا إلى منظمة التجارة العالمية، ولفت إلى أن "السوق مشجعة جداً، ومستقبل القطاع واعد بشكل كبير، وزيارات كبار رؤساء الشركات العالمية المتتالية إلى المملكة تدل على الاهتمام الذي يحظى به هذا القطاع، واعتبر أن "الاقتصاد السعودي القوي والظهم المتزايد لدى مؤسسات الأعمال الكبيرة منها والصغيرة، ودور تقنية المعلومات والاتصالات في زيادة التنافسية وتخفيض النفقات وزيادة الإنتاجية، يعطينا قناعة أكبر بأهمية هذه السوق".

ويشير المدير العام إلى أن "التحديات كثيرة، لكن البرنامج الذي أطلقته الهيئة العامة للاستثمار لجعل المملكة بين أفضل 10 دول من حيث التنافسية في مجال جذب الاستثمار عالمياً، سيساهم في التغلب على أكثر العقبات التي تواجهنا. فالحكومة السعودية متفتحة إلى الحاجة لتحليل الصعوبات أمام المستثمرين".

هجرة الموارد البشرية

ويؤكد البدر على الأهمية الكبرى التي توليها "سيسكو" لتنمية الموارد البشرية، "إن تسمى إلى مضاعفة عدد الموظفين إلى 600 خلال 6 سنوات، ما يعني حاجتنا إلى مصدر مستمر للخريجين لتوظيفهم لدينا". وبلغت إلى "دراسة أجرتها الشركة مؤخراً عن عدد المؤهلين في مجال الشبكات مقارنة بحاجة السوق، فوجدنا أن هناك فجوة كبيرة جداً، لذا أعدنا برامج لتوظيف الخريجين السعوديين لدى شركتنا، مثل برنامج "أكاديمية سيسكو" (منذ العام 2000) لتأهيل خريجي البترول والتأمين ككفاءين في مجال الشبكات، إضافة إلى برنامج آخر أطلقنا عليه اسم "جامعة الشبكات" يفترض أن يتم إطلاقه في السنة الدراسية المقبلة ويهدف إلى إعداد تأهيل العاملين في السوق وتحضيرهم للعمل في شركات عالمية كـ "سيسكو" و"سابك" و"أرامكو" والجهات الحكومية. ■

مشروع مشترك بين "أوراكل" و "فوجيتسو سيمنز كمبيوترز":

أعلنت "فوجيتسو سيمنز كمبيوترز" عن إطلاق مشروع مشترك مع "أوراكل" لتنفيذ برنامج لاختبار جامعية-مؤدّي البرمجيات المستقلين ISVs على تبني أنظمة "فليكس فريم لحلول أوراكل" Flexframe for Oracle. ويؤكّد البرنامج المشترك لمؤدّي البرمجيات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا نظام تحويل مرنا لتطبيق "منصة أوراكل 10 جي".



حبيب بوشارة

من خلال مراجعة البرمجيات والأجهزة للعملة لديهم، ويصرف على المركز خبراء من شركتي "أوراكل" و "فوجيتسو سيمنز كمبيوترز" والحاصلون على التحويل لإجراء عمليات الفحص والتحول إلى منتجات البنية التحتية التكنولوجية "فليكس فريم" المخصصة للعمل ضمن بيئة "أوراكل"، وستقام ورش عمل خاصة لتلبية احتياجات مؤدّي البرمجيات، بشكل يمكنهم من الحصول على المعلومات اللازمة حول "منصة أوراكل 10 جي" ويساعدهم في اختبار البرامج والأجهزة إلى جانب توفير استشارات تقنية حول أفضل السبل لتبني هذه الأنظمة.

ويقول مدير القنوات والتحالفات في أوراكل الشرق الأوسط وأفريقيا هشام السعدي: "سيتلّم المركز خدماته لوفري البرمجيات بشكل مجاني، الأمر الذي سيساعدهم على توفير الكثير من الوقت والنفقات أثناء عملية التحول إلى تطبيق حلول "منصة أوراكل 10 جي".

أما نائب المدير لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا في "فوجيتسو سيمنز كمبيوترز" حبيب بوشارة فقال: "تعرّض شركتنا في مركز التحول الخاص بمؤدّي البرمجيات المستقلين من تعاوننا مع "أوراكل"، وذلك لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا، وتوفّر أنظمة "فليكس فريم لحلول أوراكل" الدعم للبنية التحتية لوفري الشركات المستقلين، ما يمكنهم من استخدامها تجربة فعالية لحلولهم".

استثمارات واحدة دي للسليكون تصل إلى 5,8 مليارات درهم

قالت نائبة المدير التنفيذي لسلطة واحدة دي للسليكون شهلاء أحمد عبد الزواق إن إجمالي الاستثمارات الحالية في الواحة تصل إلى 5,8 مليارات درهم، منها 1,2 مليار درهم استثمارات حكومية في البنية التحتية، و402 مليون استثمارات لبعض الشركات التي حجزت مكاتب لها، ومليارات درهم في الخدمات التجارية والصحية والجامعات، و3,2 مليارات درهم استثمارات الأبراج والمكاتب التي يصدّها المستثمرون الذين اشتروا قطع أرض لبناء وحدات سكنية ومكاتب تجارية بها.

جاء ذلك خلال مؤتمر صحفي عقدهته سلطة واحدة دي للسليكون مع مجموعة "أوبتيكال ديسك" و "سولار تكنولوجيز"، للإعلان عن توقيع اتفاقية شراكة بين الجانبين تستثمر بمقتضاها الشركتان 112 مليون درهم في مجال التصنيع والأبحاث والتطوير

"ايسر" تعين شارما مديراً إقليمياً جديداً



شاشانك شارما

أعلنت شركة أيسر كمبيوتر الشرق الأوسط عن تعيين شاشانك شارما مديراً إقليمياً جديداً للإشراف على العمليات في المملكة العربية السعودية ومصر وشرق أفريقيا، اعتباراً من شهر يناير 2007. وتعدّ "ايسر" ثاني أكبر مورّع لأجهزة الكمبيوتر المكتبية في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

وفي هذا السياق، قال شاشانك شارما: "تشهد "ايسر" حالياً توسعات ضخمة على المستوى العالمي، كما تشهد منطقة الشرق الأوسط بشكل خاص معدلات نمو استثنائية تفوق حتى معدلات النمو في أسواق أقدم مثل أوروبا". وأضاف: "أؤكد على مهارات بناء الفريق الواحد والتي عملت على تعزيزها من خلال مناصبي السابق، حيث أن تطبيق هذه المهارات في المناطق التي تقع ضمن اختصاصي سيسهم في إدارتها بشكل ثابت ومتنامٍ، يذكر أن شارما قدم من مكتب "ايسر" في جنوب أفريقيا، حيث كان يشغل منصب المدير التجاري.

للجيل للجيل من منتجات الإعلام المرئي، وخلايا الطاقة الشمسية، والزجاج واللوحات الشمسية المستخدمة في عمليات البناء والإنشاءات. وتعتبر هذه الشراكة الأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط وستتضمن مركزاً أكاديمياً للأبحاث بالإضافة إلى وحدة لتصنيع الزجاج للعلاج، حيث سيسمّو ب نحو 200 موظف من أصحاب المهارات العالية. ومن المتوقع أن يفتتح نهاية العام 2007. وقالت عبد الزواق: "إن صناعة الإعلام المرئي شهدت نسب نمو مرتفعة في منطقة الشرق الأوسط خلال الأعوام الخمسة الماضية، الأمر الذي يدعو إلى تأسيس مراكز للأبحاث والتطوير في المنطقة تقوم بتصميم حلول متكاملة لدعم صناعة الأقراص الضوئية في منطقة الشرق الأوسط". وحول أهمية الطاقة الشمسية، قالت عبد الزواق: "تعدّ الطاقة الشمسية أحد أهم مصادر الطاقة الموفرة التي تم استخدامها في العديد من مناطق العالم في مختلف المنشآت التجارية والصناعية والحكومية والأهلية. ومن هنا تأتي أهمية الاتفاقية مع "سولار تكنولوجيز غروب" للعمل على تطوير هذه الصناعة الحيوية في منطقة الشرق الأوسط".

mtc touch تحديث شبكتها

بحلول موتورولا



علي عامر

أعلنت كل من شركة موتورولا و mtc touch بالتعاون مع وزارة الاتصالات اللبنانية، عن تحديث شبكة MTC2 التي تديرها "إم تي سي"، بهدف توفير خدمات بيانات جديدة لقاعدة عملائها المتنامية.

وستزوّد mtc touch مشتركيها بمجموعة خدمات تُمكنهم من إرسال واستقبال الرسائل القصيرة والرسائل متعددة الوسائط، والوصول إلى البريد الإلكتروني والإنترنت، وذلك من خلال حل موتورولا لهيكلية إدارة التطبيقات العالمية (GAMA). وبالإضافة إلى ذلك، سيتمكن الزوّار القادمون إلى لبنان من استخدام حلول البريد الإلكتروني، وتصفّح الإنترنت، والوصول إلى خدمات البيانات الأخرى التي اشتركوا بها في شركات الاتصالات في دولهم، الأمر الذي يفيهم على اتصال دائم خلال تجوالهم على شبكة mtc touch. وقال كبير مديري المبيعات لدى قسم الشبكات في موتورولا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وباكستان علي عامر: "يُسلّط حل GAMA من موتورولا الضوء على قدرتنا على تمكين شركات الاتصالات في المنطقة من تلبية متطلبات عملائها وتحقيق أهدافها العملية".

استطلاع حديث لـ "لوجيكا": توقعات كبيرة للبريد المرئي



نabil خليل

أظهر استطلاع حديث أجرته شركة لوجيكا سي إم جي استعداد أكثر من ثلث المهتمين بالتقنيات والخدمات الحديثة للهواتف النقالة، الاشتراك بخدمات جديدة مثل "الاتصال المرئي"، و"البريد المرئي" حال طرحها. كما أظهرت الدراسة أن جودة الخدمات تتصدر قائمة الأولويات لدى المشاركين في الاستطلاع ويقعها السعر.

وأكد نحو 80 في المئة من المشاركين في الاستطلاع، الذي نضم خلال معرض جيتكس في دبي، عن توقعاتهم بأن تحل خدمات التراسل المباشر والبريد المرئي بديلاً من خدمات التراسل للخدمة حالياً في الهواتف النقالة خلال العامين المقبلين، فيما أكد نحو ثلث المستطلعة آراؤهم من المعلمين على التقنيات الحديثة أن تتم عملية الانتقال خلال أقل من عام من الآن. وقال مدير قطاع الاتصالات في شركة لوجيكا سي إم جي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نabil خليل: "وُفّر الاستطلاع معلومات مهمة ومشجعة لكل العاملين والمتابعين لهذا القطاع بما في ذلك مشغلو خدمات الاتصالات ومطورو التقنيات الحديثة والتجار. ويشير استطلاعنا إلى كثرة المهتمين بالتطورات التقنية في أسواق المنطقة وهو يؤكد أن أسواق الشرق الأوسط تحتل موقع الصدارة على قائمة الأسواق العالمية المتبينة للتقنيات الحديثة".

"مايتل" تزود "الداخلية" السعودية بحلول اتصالات



هشام العامي

أعلنت "مايتل" أن قسم الأمن العام في وزارة الداخلية السعودية سيستخدم حلولها البنية بالكامل على بروتوكولات الإنترنت، وستستثمر "مايتل" حلول 3300 Mixe-controller وسخّون الأجهزة و"الهواتف للخدمة على البرامج" softphone وسيقوم بتنفيذ للشريك "مايتل" InfoSys Global.

ويُعتبر الأمن العام أول قسم في وزارة الداخلية يتبنّى حلولاً معتمدة بالكامل على بروتوكولات الإنترنت. ويأتي القرار متزامناً مع سياسة المملكة القاضية بتطبيق سياسة أكثر تحمّراً في قطاع الاتصالات. وعن المشروع قال المدير العام لشركة "مايتل" في الخليج هشام العامي: "يعد هذا المشروع دالة واضحة على الاعتماد بتكنولوجيا "مايتل"، كما يأتي نتيجة لتقدير وزارة الداخلية السعودية لمنتجات الشركة. ومن خلال مراكزها في الرياض وشبكاتها الواسعة من الشركاء، مستثمر "مايتل" في إظهار التزامها بالصوق السعودية وخدمة القطاعين العام والخاص".

مجموعة سعود بهوان

تختار حلول SAP المتكبرة

أعلنت SAP العربية، وهي فرع الشرق الأوسط لشركة SAP AG العالمية، أن مجموعة سعود بهوان السعودية، اختارت تطبيقات إدارة أعمال الوكلاء من SAP لارتقاء بأدائها في قطاع وكالات السيارات. وستدعم مجموعة سعود بهوان عملياتها الأساسية بحزمة حلول "SAP for Automotive" التي تتضمن مجموعة متكاملة من المزايا الوظيفية، وستعمل على تكامل الأنظمة السابقة للتفاوتة وتكامل إدارة الخدمات من أجل ضمان تقديم خدمة فائقة على امتداد شبكتها التي تغطي كافة أرجاء المملكة. ومن خلال الاستفادة القصوى من قدرات إدارة قنوات مبيعات السيارات التي تمتاز بها حلول SAP ستستب المجموعة اهتمامها على إدارة الخدمات وتزويد كافة شركاء قنوات المبيعات بالدوربة الواضحة والتكاملة، بدءاً من استفسارات العملاء ووصولاً إلى عملية التسليم.

بانوراما الاتصالات

لبنان



مرwan حمادة

أعلنت وزارة الاتصالات اللبنانية أن وفد لبنان المشارك في مؤتمر الاتصالات الذي عُقد في تركيا بين 6 و24 نوفمبر 2006 تحت إسم "مطلق الصلاحيات"، تمكن من الحصول على دعم البلدان المشاركة في المؤتمر. وقالت مصادر الوزارة أن لبنان حصل على قرار بمساعدة على إعادة ترميم وتصليل شبكة الاتصالات النقلة والناطقة التي أصيبت في

يوليو الماضي خلال الاعتداءات الإسرائيلية. وبلغت قيمة الأضرار نحو 150 مليون دولار. وكان هذا القرار اقترحه وزير الاتصالات مروان حمادة وصنّف عليه 160 بلداً شاركوا في هذا المؤتمر من جانب آخر أطلقت شركة نقل المعلومات اللبنانية "سينيكوم" بالتعاون مع شركة كيو تيريدو اليابانية لصناعات التكنولوجيا، خدمات الإنترنت اللاسلكي النقال السريع "موبي" (mobile broadband wireless access network)، باستخدام تكنولوجيا "آي بورت"، وهي الخدمة الأولى من نوعها في الشرق الأوسط. وستطلق خدمة "موبي" عبر شركات الإنترنت المحلية، بحيث ستقدم للزبائن إمكانية استخدام شبكة الإنترنت لاسلكياً ومن دون استخدام الهاتف الثابت وبسرعات كبيرة تصل إلى "ميغا بيت" واحد في الثانية. وهي تعد أول خدمة من نوع "آي. أس. أل" النقال، وستكون متوفرة في مخططي بيروت الكبرى وجورنيا في المرحلة الأولى، على أن تصل إلى مدن طرابلس وفقراف وناطقة تباة.

السعودية



أعلنت شركة اتحاد اتصالات "موبايلي" عن توقيع اتفاقية مع شركة كيوتل القطرية، لتشغيل خدمة "رسائل الوسائط المتعددة" (Multimedia) الدولية بين الشركتين. وبذلك سوف يتمكن مشتركو الشركتين من إرسال الرسائل متعددة الوسائط بين البلدين، وخلال التجوال الدولي أيضاً. وذكرت "موبايلي" أنها أطلقت في وقت سابق الخدمة نفسها مع كل من شركة اتصالات الإماراتية وشركة أمنية الأردنية، إضافة إلى توفيرها خدمة التجوال لرسائل الوسائط المتعددة لمستخدميها أثناء سفرهم خارج البلاد مع أكثر من 90 شركة اتصالات حول العالم. ■

فلسطين



فيصل الحجار

وُعدت شركة الوطنية الدولية مؤخرًا اتفاقية شراكة مع صندوق الاستثمار الفلسطيني لتأسيس شركة جديدة للاتصالات النقلة في فلسطين. وتأتي هذه الخطوة بعد أن كانت وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الفلسطينية منحت في سبتمبر 2006 شركة الوطنية الدولية، وهي الشركة المسؤولة عن قيادة خطط التوسيع في جميع أنحاء العالم لمجموعة الوطنية للاتصالات، وخصه إنشاء وتشغيل شبكة خدمات الاتصالات الهاتفية النقلة الثانية في فلسطين.

وفي هذا السياق، يقول رئيس مجلس إدارة "الوطنية الدولية" فيصل الحجار: "نحن شغورين جداً بشراكتنا مع صندوق الاستثمار الفلسطيني، وستعاون معاً على بناء ثروة قومية تعود على أهل فلسطين بالتقدم والأزدهار، وذلك من خلال دمج خبرتنا الواسعة في تصميم وإنشاء وتشغيل أرفق شبكات الاتصالات".

البحرين



يقول رئيس مجلس إدارة "مينتا تليكوم" والمدير العام لـ "بيت التمويل الكويتي" في البحرين عبد الحكيم الفخاط، أن "مينتا تليكوم"، التابعة لـ "بيت التمويل الكويتي"، فازت بواحد من الترخيصين للخدمات الوطنية الخاتبة اللاسلكية (تتضمن اتصالات سلكية ولاسلكية) في البحرين. وقامت هيئة تنظيم الاتصالات بفتح العطاءات المالية وأعلنت قرارها النهائي بناءً على توصيات الفريق المخصص في تقييم العطاءات. وكانت 6 شركات قد تأهلت للنظر في عطاءاتها المالية وتم منح التراخيص لأعلى عطاءين ماليين.

ويضيف الفخاط: "نحن مسرورون للغاية إزاء هذه الفرصة التي حصلت عليها "مينتا تليكوم"، والواقع أن للبحرين تقليداً عريقاً في أن تكون السبّاقة بين دول المنطقة إلى استخدام التقنيات البكرة في مجال الاتصالات. ويشير إلى: "أن رؤيتنا لتجسد في العمل على أن يصبح عملاً متوطناً مرتبطاً بالعالم بطريقة سهلة وجديدة بالاعتماد عليها وبأسعار مقبولة وذلك باستخدام أحدث التقنيات المتاحة في العالم اليوم".

سوني إريكسون

توفر هاتف W710i الرياضي



هاتف W710i الرياضي

أعلنت "سوني إريكسون" عن توفر هاتفها الرياضي الجديد W710i في أسواق الشرق الأوسط الذي يخلو الاستمتاع بالموسيقى أثناء القيام بالتمارين الرياضية. ويحتوي هاتف W710i على مجسات إحساس بالحركة، بالإضافة إلى بعض التطبيقات الرياضية الجديدة التي تقيس سرعة الجري، المسافة والوقت، وتحصي خطوات المشي أو الركض. كما يتمتع هذا الهاتف الجديد بشكل رياضي أنيق، ومشغل موسيقى ذي أداء عالٍ، ولوحة مفاتيح سهلة الاستخدام. ويأتي الهاتف مزوداً بكاميرا 2 ميغا بيكسل وبطاقة ذاكرة بسعة 512 ميغا بايت لتوفير أكبر كمية ممكنة من الموسيقى مع إمكانية توسيع مساحة الذاكرة حتى 1 غيغا بايت، وتشكل التطبيقات الرياضية المتضمنة في الهاتف نقلة نوعية جديدة في عالم هواتف Walkman حيث باستطاعة المستخدم اللجوء إلى التطبيقات الرياضية بسهولة فائقة من خلال الشاشة الأساسية أو الثانوية لقياس السرعة والمسافة المقطوعة كضاً.

موتورولا

تطلق هاتف MOTOROLA



هاتف موتورولا

طرحت موتورولا هاتف موتورولا MOTOROLA المرتقب في المنطقة، والمتوقع أن يُعزّز من مبيعات الشركة الرامية إلى إحياء الخدمة الهاتفية الناقلة إلى مليار مستخدم إضافي. ويعد هذا الهاتف الأول ضمن المجموعة الجديدة التي ضمت إحداهن تليفزيونات وأقراص الاتصالات الناقلة من خلال تغطيتها لجميع فئات الأسعار والمنتجات، والأسواق الدولية. وقد غير هاتف موتورولا توقعات المستخدمين من حيث مظهر وملبس الهواتف ذات الأسعار المخفضة، وعلى الإمكانات التي توفرها هذه الهواتف. كما يتميز الهاتف بواجهة تشغيل تشتمل على أيقونات والأصوات للصوت، بالإضافة إلى أوامر صوتية مبرمجة خصيصاً للأسواق المحلية. فاصبح الآن من السهل جداً بالنسبة لمستخدمي الهواتف للمرة الأولى استعمال هذا الهاتف كالتلفزيون وظائف الهاتف، وإجراء المكالمات الصوتية، وقراءة الرسائل النصية. كما تسهل شاشة الهاتف الكبيرة ذات الوضوح العالية والدعم بتقنية عرض Clear Vision عملية استخدام الهاتف في البيئات الخارجية.

سامسونج

تطرح تلفازاً جديداً



أجهزة جديدة من سامسونج

طرحت شركة سامسونج إلكترونيكس تلفازاً جديداً مزوداً بشاشة LCD تدعم تقنية HD وهو يتميز بجودة فائقة للصور وميزات متقدمة وتصميم أنيق.

ولتعزيز موقعها في

سوق أجهزة التلفاز

المزودة بشاشات LCD

للتطورة ذات الأحجام

للتوسطة والكبيرة، طرحت الشركة الفئة F17 بأحجام 46 و52 و40 بوصة. ويحقق هذا الطراز أفضل جودة ممكنة للصور، كما يتكامل بشكل رائع مع مشغل أقراص بلوراي، عن طريق دعم الدقة العالية الوضوح.

ويوفر التلفاز الجديد المزود بشاشة LCD من سامسونج ميزات عديدة من بينها إمكانية التوصيل المتقدم والصور المذهلة للألعاب والصوت الجسم ومرونة العرض والاستهلاك المنخفض للطاقة.

وتدل هذه الأجهزة على استثمار "سامسونج" المستمر في تصميم شاشات LCD وطائفتها إلى جانب تلبية متطلبات المستهلكين لاقتناء أجهزة تلفاز تنقسم بالجاذبية والأداء العالي والتصميم الأنيق معاً.

بينيكو تصد جوائز

للتصميم المتجاذب

حصلت شركة بينيكو جوائزتين من جوائز التصميم المرموقة International Forum Design (IF) Awards للعام 2006 لكل من جهاز العرض الضوئي CP120، وهو الأصغر من نوعه في العالم، وجهاز العرض CP220.

وصمم جهاز العرض الرقمي CP120، الحائز على الجائزة، خصيصاً للمستخدمين دائمي التنقل وهو يزن 1,3 كيلوغرام فقط ويتميز بعرض تبلغ شدة سطوعه 1500 شمعة. أما الطراز CP220 فيبلغ وزنه 1,8 كيلوغرام فقط، وتم تصميمه لاحتياجات رجال الأعمال كبري التنقل.

ويتميز هذا الجهاز بسهولة التركيب، وتبلغ شدة سطوعه عند العرض 2200 شمعة. وتشتمل خصائص الجهاز مصدر إشعاع يبلغ معدل عمره 4 آلاف ساعة في الوضع الاقتصادي، ونظام حماية بكلمة السر، إضافة إلى 9 مجموعات من أنماط التشغيل.

وركزت "بينيكو" على منتجات معينة كالأجهزة العرض الضوئي لتعزيز انتشار وتوزيع استخدام منتجاتها في أسواق الشرق الأوسط. وهي تحتل حالياً، المرتبة الثانية في السوق الإقليمية لأجهزة العرض الضوئي، وفقاً للأرقام الصادرة عن مؤسسة BNA وDTC للأبحاث. ■

الجمعية العمومية للاتحاد العربي للنقل الجوي

"الإيزو" شرط لمنح تراخيص التشغيل

الكويت-الإقتصاد والأعمال

إضافة إلى الشركات المصدّعة للطائرات وأنظمة الحجز العالية، وناقش المجتمعون التحديات التي تواجه قطاع النقل الجوي العربي، وسبل التعاون وتبادل الخبرات بين شركات الطيران العربية، وعُقدت على هامش الجمعية العمومية للاتحاد جلسات عمل عدة، واجتماع خاص للرؤساء التنفيذيين لشركات الطيران المنضوية في مشروع "أرابيسك".

عقد الاتحاد العربي للنقل الجوي جمعياته العمومية الـ 39 في الكويت برعاية رئيس مجلس الوزراء الكويتي الشيخ ناصر المحمد الأحمد الصباح، ومشاركة ممثلي شركات الطيران العربية و(آياتا)، ومنظمات الطيران العالمية،



عبد الوهاب تفاعحة



طلال الصباح



الوزيرة د. مervat مبارك

شركات طيران عربية، فقال "رغم أنه لم يرض على تأسيسه سوى 7 أشهر إلا أنه حقق إيرادات إضافية بقيمة نحو 7 ملايين دولار، ومن المتوقع أن ترتفع لتبلغ نحو 50 مليون دولار سنوياً، مع استكمال المشروع خلال عامين واستكمال نحو 3600 رمز مشترك للشركات السبع".

وأضاف تفاعحة: "رغم الأزمات التي مرت بها المنطقة العربية، حقق قطاع النقل الجوي نسب نمو هي الأعلى في العالم، ومن المتوقع أن يبلغ عدد المسافرين عبر للطارات العربية في نهاية العام 2006، نحو 143 مليون مسافر، مقارنة بنحو 35 مليوناً في العام 1980. ومع نهاية العام 2006 تكون شركات الطيران العربية نقلت نحو 75 مليون مسافر، أي أكثر من 4 أضعاف ما كانت عليه في العام 1980".

الهوت: ضوابط لتعزيز المنافسة

وقدّم رئيس اللجنة التنفيذية للاتحاد

الـ 39 للاتحاد العربي للنقل الجوي الشيخ طلال المبارك الصباح إلى مزيد من التعاون بين شركات الطيران العربية، وشدّد على ضرورة توحيد اللوقف العربي في سياق المفاوضات مع المفوضية الأوروبية. وابتدأ إلى العمل لإقرار مشروع قانون لتحويل الخطوط الجوية الكويتية إلى شركة تجارية تخضع لأحكام قانون الشركات التجارية بهدف تعزيز دورها التنافسي.

أمن عام الاتحاد العربي للنقل الجوي عبد الوهاب تفاعحة استعرض نتائج المشاريع المشتركة التي تم تنفيذها، وقال أن شركات الطيران العربية حققت وفراً اقتصادياً نتيجة للتفاوض الجماعي بلغ نحو 200 مليون دولار ويشمل ذلك الشراء المشترك للوقود المشترك والعقود المشتركة مع شركات الخدمات الأرضية في بعض المطارات العالمية. وتطرق تفاعحة إلى تحالف "أرابيسك" الذي تنضوي تحت لوائه 7

شكّلت أعمال الجمعية العمومية التاسعة والثلثين للاتحاد العربي للنقل الجوي فرصة لشركات الطيران العربية لتقييم نتائج التعاون المشترك في ما بينها وسبل تعزيزه، وأشارت وزيرة المواصلات د. مervat المبارك على أن الحكومة الكويتية اتخذت مجموعة من الخطوات لتأكيد اهتمامها في قطاع الطيران، أبرزها، منح التراخيص لثلاث شركات طيران خاصة منها واحدة للشحن، تطبيق سياسة الأجواء المفتوحة في مطار الكويت انسجاماً مع قرار الهيئة العربية للطيران المدني لتحرير الأجواء بين الدول، وقالت أن الحكومة أجرت تعديلات على العديد من الاتفاقيات الثنائية، واتخذت إجراءات لكسر الاحتكار في مجال تقديم الخدمات الأرضية.

التفاوض الجماعي

من جهة، دعا رئيس الجمعية العمومية



إحدى طائرات سما

سما للطيران ناقل جديد في السعودية

حصلت شركة سما للطيران على ترخيص الناقل الجوي الوطني الجديد في المملكة لتشغيل رحلات داخلية منتظمة.

ويعتبر عضو مجلس الإدارة هشام مؤمنة أن الحصول على الترخيص من

الهيئة العامة للطيران المدني بشكل فرصة كبيرة لإضافة خيار جديد للمسافر الجوي في المملكة، حيث نسعى إلى جعل عملية السفر تجربة ميسرة ومتاحة للجميع، الأمر الذي سيساهم في زيادة حركة النقل الجوي وتنشيط السياحة والسفر في المملكة وكذلك خلق وظائف جديدة للشباب السعودي.

ويضيف مؤمنة أن سما اجتازت خطوات متقدمة في التحضيرات اللازمة لبدء عملية التشغيل، من بينها وصول أول طائرتين تابعتين للشركة من طراز "بوينغ" - ويعلن عن وصول طائرتين أخريين قريباً، متوقعاً أن يرتفع العدد إلى 35 طائرة خلال السنوات القليلة المقبلة، ما يمكن الشركة من تغطية معظم مدن المملكة. ويوضح أن "سما" ستحل قريباً جدول رحلاتها والأسعار.

وكانت "سما" التي تتخذ من الدمام مقراً رئيسياً لها، قد أكملت توقيع عقود تجارية استراتيجية عديدة من أهمها عقد الصيانة مع الشركة السويسرية (إس آر للتقنية) الحاصلة على شهادة الإيزو العالمية في مجال صيانة الطائرات، ما يؤكد التزام "سما" بتطبيق أعلى معايير الجودة والسلامة في عملياتها التشغيلية.

"بوينغ" و"القطرية": طلبية لشراء 22 طائرة شحن



أعلنت "بوينغ" وشركة الخطوط الجوية القطرية عن طلبية لشراء طائرتي شحن من طراز 777. وقد تلقى برنامج طائرتي الشحن 777 من "بوينغ" الذي تمّ تدشينه في مايو 2005 ما مجموعه 51 طلبية لشراء أفضل طائرة شحن في العالم ذات محركين.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة الخطوط الجوية القطرية أكبر الباك: "مع وجود سوق شحن متنامية في المنطقة نتيجة النمو القوي للاقتصاد القطري، فإن طائرة الشحن 777 تعتبر إضافة قيمة لأسطول القطرية".

ويقول نائب رئيس "بوينغ" للعمليات التجارية للمبيعات في الشرق الأوسط وأفريقيا لي مونسون: "إن انضمام طائرة 777 لأسطول الخطوط الجوية القطرية في فئتي الركاب والشحن يؤكد بحق الكفاءة التشغيلية العالية لهذه الطائرة. ويعبر عن فخره باختيار "الخطوط القطرية لطائرة بوينغ 777 طلبيتها وعددها 22 طائرة في 777". وستبدأ الخطوط القطرية بتسليم طائرات بوينغ 777 حتى منتصف العام 2010. شهر نوفمبر 2007 وينتظر أن تستمر عملية التسليم حتى منتصف العام 2010.



محمد الحوت

محمد الحوت تقرير اللجنة حيث صادقت الجمعية العمومية للاتحاد على القرارات التي تقدمت بها اللجنة منها دعوة الحكومات العربية للاتزام بقرار مجلس وزراء النقل العربي حول المفاوضات العربية الأوروبية وإقرار قوانين في البلدان العربية تتسجم مع سياسة الأجواء المفتوحة.

وأبدى الحوت تحفظات على سياسة الأجواء المفتوحة، ودعا إلى إقرار قوانين تضع ضوابط لتعزيز المنافسة من دون دفع الشركات الوطنية إلى الخروج من السوق عبر اعتماد سياسات إفراق في أسعار التذاكر المخفضة، وشجع الشركات الوطنية العربية على التعاون في ما بينها خصوصاً بعد النتائج التي حققها مشروع "أرابيسك".

النوصيات: "الايرو" شروطاً لترخيص التشغيل

أوضح تفاهة أن عامل السلامة يأتي في مقدمة اهتمام الاتحاد، وجاء برنامج "أليان" للتدقيق في السلامة التشغيلية لتعزيز التزام شركات الطيران بمعايير السلامة، حيث سبق للاتحاد أن اعتمد شهادة الإيزو كشرط للانضمام إلى عضويته، كما أقرت الهيئة العربية للطيران المدني بناء على اقتراح الاتحاد التوصية باعتماد شهادة الإيزو كشرط مسبق لمنح ترخيص التشغيل ابتداء من نهاية العام 2008، وهي تسمى لدى الحكومات الأعضاء لأن يصبح هذا القرار جزءاً من أليات سلطات الطيران المدني، وأوصت الجمعية العمومية إعادة النظر في سياسة الضرائب والرسوم المعتمدة على النقل الجوي وتخفيض الضرائب على المقاطع القصيرة في العالم العربي، ما يساهم في تخفيف الأعباء على المستهلك، وخلق تكافؤ في الفرص بين مختلف قطاعات النقل. ■



إطلاق "طيران رأس الخيمة" في الربع الأول من العام

لندن - زينة أبو زكي

تستعد إمارة رأس الخيمة لإطلاق شركة طيران خاصة بها خلال الربع الأول من العام 2007. ويأتي ذلك في سياق خطة متكاملة لتطوير الإمارة على كافة المستويات وخصوصاً على المستوى السياحي. ويؤكد الرئيس التنفيذي لطيران رأس الخيمة جاك روميرو أن تأسيس الشركة يهدف بالدرجة الأولى إلى خدمة اقتصاد الإمارة الأخذ بالنمو، إلا أنه لا ينبغي احتمالات التوسع في المستقبل.

العارض إلى كل من ألمانيا، النمسا، سويسرا، فرنسا، إيطاليا وبريطانيا، وفي العام الرابع ستقوم بافتتاح قسم خاص للشحن. وفي العام الخامس نخطط للانضمام إلى أحد التحالفات العالمية كـ"ستار" أو "آوان وورك".

وعن السوق المحلية، يقول روميرو "ليس هناك خطط لتسيير رحلات داخل الإمارات، لكن من الممكن البحث في رحلات داخل منطقة الخليج". ويوضح: "من خلال الدراسات تبين أن لا حاجة للرحلات الداخلية، فعدد المقيمين في الإمارة لا يتجاوز 250 ألفاً. وحتى الآن لا نرى مبرراً لتشغيل رحلات يومية إلى أي من دول الخليج، إلا في فصل الصيف بهدف خدمة العمال الذين يرغبون في زيارة بلدانهم. لكن مع استمرار النمو الاقتصادي سنبدأ في افتتاح أي خط نرى أنه ضروري".

وعن المناطق أو الشريحة التي تستهدفها الشركة، يقول روميرو: "لبنان، مصر، الكويت والمملكة العربية السعودية، لكن ليس في الستين المقيمين. أما للشريحة الأهم فهي زوار الإمارة ومجتمع الأعمال". ويضيف أن الشركة "ستنشط في المجال السياحي لكن بدءاً من العام الثالث وليس الآن".

وعن المنافسة، يقول روميرو "لسنا في موقع المنافسة مع أي من الشركات المحلية ولم نخطط لجذب مسافرين من أي دولة مجاورة نحن موجودون فقط لخدمة اقتصاد رأس الخيمة، وسنساعد الذين يعيشون ويعملون في رأس الخيمة أو الذين يودون زيارتها. وأسعار البطاقات ستكون هي نفسها كما لدى الشركات الأخرى، لكننا ستقدم بعض الحوافز للمتعلقة بالزوار، إذ سيتاح للركاب حزمة 50 كيلو غراماً للشحن في 10 في المصونة".

على مرجعتين". ويضيف: "الشركة الآن في طور التأسيس وقد تمّ توفير قيادة الطائرات وطواقمها، ونقوم حالياً بوضع اللمسات الأخيرة للانطلاق. ولقد أنشأنا المبنى الرئيسي للشركة وتمّ التعاقد مع الوسطاء بما فيهم نظام المحوّنات. والشركة باتت، من الناحيتين العملية والتجارية، جاهزة لبداية نشاطها، إلا أن الانطلاق سيتم في الربع الأول من العام، لأن تراخيص الطيران إلى الهند وإيران لم تستكمل بعد". ويؤكد روميرو "سننتقل في الوقت المحدد، والرحلات الأولى ستكون إلى الهند وإيران، وإلى وجهات مختلفة في كل منهما، ففي الهند سيكون لدينا طيران رأس الخيمة محطات في بومباي، دلهي، كوتشن، تريبوندرم وبنغال. وفي إيران سيتم تسيير رحلات إلى كل من طهران، أصفهان، مشهد، ويندر عباس".

وعن خطط تطوير الأسطول، يقول روميرو "سنقوم بزيادة طائرتين كل عام، وسيكون لدى الشركة أسطول يتألف من 10 أو 12 طائرة خلال خمس سنوات، وسيكون معظمه من طائرات بوينغ طراز 757. وعلى صعيد الوجهات، سنفتح في العام الثاني خطوطاً إلى باكستان وسريلانكا وبنغلاديش. وفي بداية العام الثالث سنستمر رحلات إلى روسيا وجمهوريةات اتحاد الدول المستقلة. كما ستقدم خدمات الطيران

✎ يقول روميرو: "باتي تأسيس طيران رأس الخيمة نتيجة للتطور والنمو اللذين تشهدهما الإمارة، وكنتيجة تندفق الاستثمارات إلى المنطقة". ويضيف: "إن حكومة رأس الخيمة بقيادة الشيخ سعود بن صقر بن محمد القاسمي تتحول بسرعة إلى نقطة جذب رئيسية للاستثمارات ما يستلزم تأمين البنية التحتية اللازمة لتواكف متطلبات المشاريع والمستثمرين. وكجزء من هذه البنية كان لا بد من إنشاء شركة طيران وطنية خاصة بالإمارة". ويشير روميرو إلى "أن لدى رأس الخيمة مطراً دولياً منذ نحو 20 عاماً وكان يقدم خدماته إلى بعض شركات الطيران، كـ"طيران الخليج"، "مصر للطيران" والخطوط الهندية، وغيرها، إلا أن هذه الشركات توقفت، منذ سنوات عن استخدام مطار رأس الخيمة نتيجة تقليص خطوطها ومحطاتها".

ويوضح روميرو أن مرسوم تأسيس الشركة حدد أهدافها بخدمة الاقتصاد المحلي للإمارة، إلا أنه، خلال الأشهر الثلاثة الأولى من تأسيس الشركة، تمّ وضع استراتيجية جديدة تلحظ أن خدمات الشركة ستكون متكاملة، وليس كطيران محدود الخدمات أو اقتصادي أو ذي تعرفه منخفضة، وبالتالي ستعاون الشركة مع وكلاء السياحة والسفر، كما سيكون لها نظام حجوزات خاص".

ويعلن روميرو أن إطلاق الشركة سيتم خلال الربع الأول من العام 2007، بأسطول مؤلف من طائرتين، الأولى تمّ شرائها وهي من طراز بوينغ 737، والثانية تمّ استئجارها من الشركة الإسبانية "إيبيريا" وهي من طراز بوينغ 200 - 757 وتضم 200 مقعد موزعة

أسطول من 10 إلى 12 طائرة خلال خمس سنوات

الخطوط الكويتية: خطة لتحديث الأسطول



الشيخ فهد بن مبارك الصباح

أعلنت مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية عن برنامج لتحديث أسطولها وذلك في إطار خطة حكومية تقدر تكاليفها بنحو 6 مليارات دولار لتحديث الأسطول وتوسيع مطار الكويت.

وقال رئيس مجلس إدارة المؤسسة الشيخ فهد بن مبارك الصباح: إن تحديث الأسطول يأتي في صدارة اهتمام المؤسسة ويتم تنفيذه بمهنية عالية، مع الأخذ بالاعتبار تحويل الكويت إلى مركز تجاري ومالي، وتوقع أن تتم خطة التحديث على مرحلتين، الأولى، على المدى القريب حيث بدأت المؤسسة اتصالاتها بمصانع الطائرات لوضعها موضع التنفيذ؛ في حين سيتم في المرحلة الثانية التعاقد مع مستشار عالمي لوضع دراسة متكاملة حول المشروع والعوامل المؤثرة فيه.

وأوضح الصباح أن هذه الخطة تهدف إلى رفع الكفاءة التنافسية للمؤسسة واستعادة دورها السابق رغم وجود عدد من العقبات وفي مقدمتها كون المؤسسة تابعة للطاوع العام بدلاً من التعامل معها وفقاً لأسس تجارية بحتة، ما يحفلها عدداً من الأعباء الاقتصادية، وهو ما عكسته ميزانية المؤسسة في 2004-2005 حيث بلغت خسائرها نحو 23,8 مليون دينار، في حين أنه لو تم استبعاد تكاليف ارتفاع أسعار النفط والفوائد على القروض لانخفضت الخسائر إلى نحو مليون دينار.

"الملكية الأردنية" تضم أول طائرة "إمبرير 195" إلى أسطولها



من اليمين: سامر الجاهلي، الأمير فيصل بن الحسين وناصر اللوزي

برعاية الأمير فيصل بن الحسين وبحضور رئيس مجلس إدارة "الملكية الأردنية" ناصر اللوزي ورئيسها التنفيذي المدير العام سامر الجاهلي، انطلقت أول طائرة من طراز "إمبرير 195" لتتضم إلى أسطول "الملكية الأردنية" من أصل سبع طائرات من الطراز نفسه كانت الشركة وقّعت عقداً بشأنها مع شركة إمبرير البرازيلية خلال العام الماضي.

وتطلعت "الملكية الأردنية" بالخامسة رحلة سياحية ترويجية إلى مدينة باهوس القبرصية شارك فيها عدد من الشخصيات الرسمية وأعضاء مجلس إدارة الملكية الأردنية وفدان كبيران من الصحافيين والإعلاميين وكلاء السياحة والسفر.

ويقول الجاهلي: إن هذه الطائرة التي انضمت إلى الأسطول والطائرات الست الأخرى التي ستتمتعها خلال العامين المقبلين ستشكل على خطوط الشركة فريدة ومتوسطة المدى في الشرق الأوسط والخليج العربي وشمال أفريقيا وأوروبا، لافتاً إلى أن اختيار "الملكية الأردنية" لهذا الطراز من الطائرات جاء في ضوء الرؤية الجديدة التي أطلقتها مطلع العام الماضي بأن تكون شركة الطيران المفضلة لربط الأردن والشرق

شراكة بين "طيران الخليج" و"فنادق آكور"



إحدى طائرات طيران الخليج

عقدت شركة طيران الخليج شراكة مع مجموعة فنادق "آكور"، وبذلك بات بإمكانها أن تقدم لأعضاء برنامج المسافرين المتميز التابع لها الفرصة لكسب المزيد من الأميال في ثلاث من العلامات التجارية الشهيرة لهذه المجموعة من الفنادق، وهي: "سوفيتيل" و"توفيتيل"

و"ميركور". وبذلك سيحصل الأعضاء على 500 ميل تضاف إلى أرصدهم لقاء كل ليلة يقضونها في فندق "سوفيتيل"، كما سيحصل الواحد منهم على 250 ميلاً عندما يقضي ليلة واحدة في أحد فنادق "توفيتيل" أو "ميركور".

ويقول نائب الرئيس للتسويق والبيعات في شركة طيران الخليج لي شيف: "تتعاون طيران الخليج بصورة دائمة مكافأة أعضائها الأوفياء بكل الطرق الممكنة، وتعد هذه الاتفاقية حلقة أخرى تضاف إلى سلسلة الفوائد الكثيرة التي نقدمها إلى أعضاء برنامج المسافر المتميز في الشركة".

وتجدر الإشارة إلى أن مجموعة فنادق "آكور" تعتبر عضواً رئيسياً في صناعة السفر والعطلات والسياحة العالمية، كما أنها تدير ما يزيد على 4 آلاف فندق في 92 بلداً حول العالم. وتوفر "طيران الخليج" برنامج ولاء سخياً جداً تتفوق به على غيرها من الشركات في ضوء ما يقدمه من فوائد وامتيازات تشمل على سريان صلاحية الأميال لمدة تصل إلى 10 سنوات، والحصول على إعفاءات الوزن والأولوية عند اكتمال إجراءات السفر والتعامل مع العقاقب، فضلاً عن الدخول إلى القاعات تبعاً لستوى العضوية في البرنامج.

جديد "جنرال موتورز" في "معرض أبوظبي للسيارات"

وتقدم "جي أم سي"، في العام 2007، جيلاً جديداً من عائلة يوكون الجديدة كلياً، وتضم "يوكون"، "يوكون دينالي" و"يوكون XL"، و"يوكون XL دينالي". وتتميز هذه السيارات بتصميمها الصلب وزاوية العالية وفعاليتها المتطورة، إضافة إلى دائرة متكاملة بزاوية 360 درجة من الحماية المعززة بعوامل الأمان منها تصنيف حكومي خمس نجوم على صعيد الإحصادات الأمامية لجهتي السائق والراكب الأمامي.

كما استطاع زوار "معرض أبوظبي للسيارات 2006" الإطلاع على تشكيلة سيارات كاديلاك من طراز إسكلاند الذي ينتمي إلى فئة السيارات الرياضية متعددة الاستعمالات وكبيرة الحجم إلى طراز BLS الجديد، الذي يلعب دور سيارة الدخول في مجموعة كاديلاك، وتشكيلة السيارات الرياضية الفاخرة الفاخرة، سيارات الفئة V، أي STS-V و XLR-V.

وغرّضت أيضاً تشكيلة سيارات هامر، H2 و H2SUT و H3 و H3 الرياضية متعددة الاستعمالات الفريدة من نوعها والتي تتميز بمستويات الراحة العالية والتصميم الأخاذ والترف العالي والأداء المميز. وللعام 2007 تقدم "هامر" محركاً جديداً لـ H3 وفئة محدودة من طراز H2.



شفروليه كايبريس

شاركت "جنرال موتورز"، من خلال وكيل سيارات "شفروليه" و"جي أم سي" في أبوظبي، شركة بن حمودة للتجارة والخدمات العامة، في "معرض أبوظبي للسيارات 2006"، بعرض 12 طرازاً جديداً من سيارات "شفروليه" و"جي أم سي" السيدان والرياضية ذات الاستعمالات المتعددة.

وعرضت تشكيلة "شفروليه" الجديدة، خصوصاً طرازات "كايبريس"، "لومينا"، "إيبيكا"، التي خضعت لتعديلات جوهريّة طالت التصميم والتجهيزات الداخلية والتقنية، إضافة إلى سيارة شفروليه كابتيفا الرياضية متعددة الاستعمالات ومدمجة الحجم الجديدة، لتصامم جميعها في النمو الطرود المتواصل لبيعيات علامة "شفروليه" في الشرق الأوسط.

كما أزيح الستار في معرض أبوظبي، لأول مرة، عن طرازات "شفروليه" أفاناش و"كولورادو" و"سلفرادو" الجديدة كلياً للعام 2007.



كاديلاك XLR-V

مبيعات قياسية لمجموعة بي أم دبليو

حلقت مجموعة BMW نمواً في مبيعاتها بلغ 2,8 في المئة منذ بداية العام 2006 وحتى نهاية شهر نوفمبر. وقد وصل حجم المبيعات من علامات بي أم دبليو BMW، "ميني" MINI و"رولز رويس" Rolls-Royce إلى 1244775 سيارة، مقارنة بـ 1211121 سيارة في الفترة نفسها من العام 2005.

وسجلت المجموعة أعلى زيادة في مبيعاتها في الأسواق الآسيوية، بمقدار 14265 سيارة لتصل إلى 113874، مقابل 99609 سيارات خلال الفترة نفسها من العام 2005.

بنسبة نمو 14,3 في المئة. وتصدّرت الصين مجدداً قائمة أفضل أسواق المجموعة في آسيا، حيث تم تسليم 32274 سيارة مقارنة بـ 21609 سيارات في العام 2005، بنسبة نمو 49,4 في المئة. واحتلت روسيا المرتبة الثانية من حيث نسبة النمو، حيث تم بيع 8673 سيارة مقارنة بـ 6191 سيارة في العام 2005 بمعدل زيادة بلغ 40,1 في المئة. وارتفعت مبيعات سيارات علامة "بي أم دبليو" بنسبة 4,9 في المئة لتصل إلى 1070055 مقارنة بـ 1020093 في الفترة نفسها من العام 2005. وانخفضت مبيعات علامة "ميني" بنسبة 86 في المئة لتصل إلى 174078 سيارة، مقابل 190408 سيارات.

أما بالنسبة لمبيعات دراجات بي أم دبليو فقد بلغت 92605 دراجات مقابل 92052 دراجات، بمعدل نمو 0,6 في المئة.

"بي أم دبليو"



نيسان" تواصل مبادراتها لحماية البيئة

في إطار سعيها المتواصل لحماية البيئة من خلال عمليات إعادة التدوير وتخفيض معدلات خروج غاز ثاني أكسيد الكبريت واستخدام مواد غير ضارة للبيئة في صناعاتها للسيارات، أعلنت شركة نيسان موتور أن نسبة إعادة تدوير بقايا السيارات المستعملة للسنة المالية 2005 بلغت 67,9 في المئة، وهي أكبر من النسبة التي يفرضها القانون الياباني البالغة 30 في المئة، بل أكبر من النسبة للحددة للسنة المالية 2010، البالغة 50 في المئة.

وقالت الشركة أنها استعادت 107,078,3 أطنان من أجزاء

السيارات المستعملة من 513211 سيارة، وأن 72,726,0 طناً منها أعيد تدويرها. ونسبة الـ 67,9 في المئة، تساوي معدل يصل إلى 94 في المئة من عمر المركبة حسب المعايير الداخلية الخاصة لشركة نيسان. وبلغت نسبة استعادة الأكياس الهوائية للسنة المالية 2005 نحو 93,5 في المئة، وهي أعلى من المتطلبات القانونية للسنة المالية ذاتها. وضمت استعادة 267,030 كيساً مؤاثلاً من 146443 مركبة، كما جمعت الشركة وتخلصت من 144346 كلف من ميزات كلوروفلوروكربون وهيدروفلوروكربون من 444572 مركبة. وقد أنفقت "نيسان" 4,85 مليارات ين ياباني لاستعادة وإعادة تدوير بقايا السيارات المستعملة والأكياس الهوائية وميزات كلوروفلوروكربون وهيدروفلوروكربون في السنة المالية 2005، وحصلت على مبلغ إجمالي من وكالة تحسين رسوم إعادة التدوير قدره 4,62 مليارات ين.

طرح الجيل الثاني من "بورشه كاين"



أطلقت شركة بورشه الألمانية لصناعة السيارات الجيل الثاني من سياراتها الرياضية متعددة الإستعمال "كاين" Cayenne ذات التآدية المتقدمة، بخصائصها المتعددة: "كاين"، "كاين أس" و"كاين توربو" بتصميمها الجديد وال جذاب، ويمتازت أقوى من الجيل السابق، مزودة بتقنية "بهاغ وقود مباشر" Direct Fuel Injection (DFI)، التي تؤدي إلى خفض مصروف الوقود بأكثر من 8 في المئة في دورة القيادة الأوروبية الجديدة (NEDC). أما في ظروف القيادة الواقعية فيرتفع التوفير إلى نسبة إحصاءا 15 في المئة.

وقد تطورت قوة الأحصنة في فئة سيارات كاين ذات الأسطوانات الـ 6 بـ 40 حصاناً لتبلغ 290 حصاناً، فارتفعت سعة المحرك من 3,2 إلى 3,6 لترات ومزمن دوران من 310 إلى 385 نيوتن/ متر. وتستطيع "كاين" الآن التصارع من صفر إلى 100 كلم/س بـ 8,1 ثواني، وصولاً إلى سرعة قصوى تبلغ 227 كلم/س. أما مع الطراز السابق فبلغت هذه الأرقام 9,1 ثواني و 214 كلم/س.

كما أن "كاين توربو" الجديدة، فيولّد محركها الجديد ذات الـ 8 أسطوانات، والذي يحتوي على شاحن هواء توربو لغاز العادم قوة 500 حصان (أقوى من السابق بـ 50 حصاناً) مع عزم دوران لرفع من 620 إلى 700 نيوتن/ متر. وتتسارع "كاين توربو" إلى 100 كلم/س من حالة التوقف بـ 5,6 ثواني، وصولاً إلى سرعة قصوى تبلغ 275 كلم/س (5,6 ثواني و 266 كلم/س للجيل السابق).



"بورشه كاين" الجديدة

مجموعة السائر تطرح طراز تويوتا أوريون في الكويت

طرحت مؤسسة محمد ناصر السائر وأولاده، الوكيل الحصري لسيارات تويوتا في الكويت، طراز تويوتا أوريون الجديدة في السوق الكويتية.

وقال المدير العام لمجموعة السيارات في شركة السائر روبرت جونسون Robert Johnson أن نمو مبيعات تويوتا حول العالم دفعت شركة تويوتا موتور كوربوريشن للإعلان عن زيادة إنتاجها العالمي بنسبة 11 في المئة ما يعني إنتاج 9,2 ملايين سيارة في العام 2006، وهو ما يجعلها أكبر شركة لإنتاج السيارات في العالم، في حين تبلغ حصتها السوقية في الكويت نسبة 36 في المئة.

وأضاف أن طراز أوريون يجمع بين القوة والرفاعية ومستوى عال من معايير السلامة، وهو مزود بمحرك V7H من 6 أسطوانات بقوة 268 حصاناً ونافل حركة أوتوماتيكي من 6 سرعات، كما أنه مزود بـ 5 أنظمة من الفرامل، نظام الفرامل اللامع للإغلاق ABS، نظام التوزيع الإلكتروني لقوة الفرامل EBD، نظام دعم الفرامل B.A، تحكم نشط بالرفع TRC ونظام استقر للسيارة VSC. أما من ناحية السلامة الوقائية فقد صممت "أوريون" بهيكل وفق نظام "GOA" العالمي لامتصاص قوة الاصطدام كما عززت "أوريون" نظام الملاحاة المتكامل للزوّج بجمع خراط الكويك مع نظام التكثيف للزودج ومحسات الإستشعار الأمامية والخلفية.



تويوتا أوريون

في العام 2002.

المهارة الجرفية

أما الموقع الثاني، فهو مصنع الساعات الراقية في جنيف Haute Horlogerie Manufacture الذي يضم 320 موظفاً. ففي هذا المصنع الذي تأسس في العام 2001، تتم عمليات التجميع، إضافة إلى إنتاج قلب الساعات الأساور والتزصيع بالجواهر والتطعيم، والصفق. 80 في المئة من الإنتاج في هذا الموقع مصنوع ومجمع يدوياً. ويتم في هذا الموقع أيضاً تصميم الابتكارات من الساعات والمجوهرات الراقية التي تعكس مهمة "بياجيه" التوأم كصانع ساعات ومجوهرات متفوق.

ويتميز عن المزيج الخاص الضروري للنواضح الشمسيري والقوامية العالية والتيتانيوم من الوزن الخفيف لحامل الحركة، تستخدم "بياجيه" فقط معادن ثمينة في صناعة ساعاتها - 18 قيراطاً من الذهب أو البلاتينيوم (باستثناء موديل Upstream للنتج العام 2001 من السلسلة ستيل). وهذا قرار اتخذ العام 1957 بعد فترة وجيزة من البدء بصناعة ساعات - المجوهرات.

منذ العام 1960 ولخاية العام 1980 ابتكرت "بياجيه" تصاميم فاجأت العالم، من بينها تصميم لفظة فريدة لوجه ساعة مصنوع من أحجار نصف ثمينة هي الأونيكس (Onyx) وعين النمر واللازورد، والتي تم صقلها ووضعها بين الماس والأحجار الخمينية الأخرى. أما النوعية فتبقى متقطعة النظير. والساعات المزودة والجريئة، التي تينبتها النخبة، تظهر أن مقام صناعة الساعات ليس بالضرورة أن يكون مرادفاً للحركات الميكانيكية، إنما أيضاً يمكن أن يكون كرافتر.

هذه المرحلة أصبحت من الماضي مع إطلاق 11 حركة من صنع الدار خلال العقد الماضي، ما يسمح لـ "بياجيه" بالمداورة والتميز في الاتجاهين بحرية. إلى جانب تطوير الحركات الميكانيكية لساعات الرجال والسيدات (والتي يمكن ترصيعها بالطبع)، مجموعات كاملة من الخواتم، والمعقود والأساور، 2006 بالساعة المجوهرية "timeligh" الرائعة، التي تم إنشاؤها العام 2006 بالساعة المجوهرية

الرفيعة Discoball الموضوعة بـ 114 قطعة من الماس (و 10 قطع على المشبك).

التمايز في الحركات

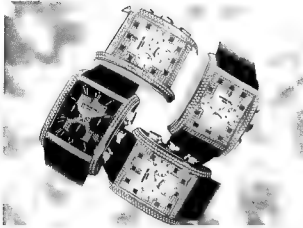
ينظر اليوم إلى الابتكار لدى "بياجيه" أكثر في الحركات منه إلى النمط والتقنية في الساعات - المجوهرات ومجموعة المجوهرات الراقية، والفئات والأسماء المتنوعة جداً مثل مياجييه "Polo" و "Psession" و "Emperador" و "Altiplano" و "Miss Protocol" و "Limelight Party" التي تساهم كلها في روح وشهرة العلامة. موديل واحد من Altiplano الرقيق جداً الذي طرح للمرة الأولى العام 1998 يمكن أن يصنع بتصميم فريد جداً عبر طبع بصمة الإصبع الشخصية على ميناء الساعة.

الرئيس التنفيذي ليوبولد - متزغر يوضح أن "لنمو متوقع من خلال توسيع قاعدة المستهلكين، وتطوير المبيعات بين فئة الطبقة الوسطى والعليا الأذنة بالتوسع في معظم مناطق العالم. كما أننا نخطط لزيادة عدد البوتيكات المخصصة في العالم من 45 إلى 80 في العامين أو الثلاثة المقبلة". ويضيف: "في حين توجد أكثر من 1000 نقطة بيع في العالم، فإن المجوهرات الراقية تباع فقط في بوتيكات "بياجيه" الخاصة، ويوجد حالياً 10 مقترحات من قبل زبائن مميزين لمشايخ مجوهرات هي قيد الإعداد".

بوتيكات جديدة

مدير العلامة في الشرق الأوسط إدوارد كوتين Edward Cottin يحدد أن هناك بوتيكات لـ "بياجيه" في كل من: البحرين، الرياض، الكويت، دبي وأبو ظبي، بالإضافة إلى 26 نقطة بيع أخرى منتشرة في المنطقة. كما هناك خطة لافتتاح 3 بوتيكات جديدة في العام 2007 واحدة في جدة والأخريين في دبي وأبو ظبي إلى جانب نقطة بيع في مصر. وتشكل حصة مبيعات الساعات 85 في المئة من مجمل مبيعات "بياجيه"، في حين تشكل المجوهرات 15 في المئة. ■





جديد Raymond Weil مجموعة Walk of Fame

حارحت دار ريموند ويل Raymond Weil مجموعة Walk of Fame للسيدات والرجال والتي مزجت بين مجموعتي دون جيوفاني كوزي غراندي كرونو ودون جيوفاني كوزي غراندي تو تايم زون. باختصار، ترمز مجموعة Walk of Fame إلى انتقال علامة ريموند ويل إلى حقبة جديدة.

تتحدى ساعات المجموعة الجديدة التقاليد وتستهدف كل من يسعى إلى التميز من خلال نماذج من الذهب الأبيض أو الزهري مع أساور شتعت من جلد التمساح اللطاع أو المعدني المصقول بالوان مختلفة، أو عرق اللؤلؤ بتموجات متنوعة. تحتل ساعات Walk of Fame بإطارها المصنوع من الذهب

الأبيض أو الزهري 18 عياراً قيراطاً للرضع بحجر السفير أو الماس، وهي تعمل بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة مع طاقة تخزين الوقت مدتها 42 ساعة وقطرة على مقاومة للماء حتى عمق 30 متراً. زجاجها مصنوع من الكريستال السيفري المقوَّس للمقاوم لانعكاسات الضوء مع خلفية من الزجاج السيفري الشفاف.

دار Bertolucci و "Magnetism"

بدأت دار برتولوتشي Bertolucci مؤخراً حملتها الاعلانية "Magnetism" تيمناً بساعات الدار التي تمزج بين عناصر جاذبية الثقافة المتوسطية كافة.

تجمع تصاميم Ouni و Serena Garbo و Voglia جمالية الألوان والشكل، ولتحفز ساعة Ouni بمجارها البراقة، فيما تتألق ساعة Serena Garbo بانحناءاتها النقية وأشكالها الهادئة التي تعكس أناقة وجمال المرأة اللاتينية، وأما ساعة Voglia فتبرز بطلتها الليرة التي تحفز الأنظار.

Riviera chronograph XXL في الشرق الأوسط



أعلنت دار الساعات السويسرية كيبوم أند مرسيه "Baume & Mercier" انضمام النجمة العالمية كيم ياسينجر والنجم النمسائي جيماري شيفينس للمشاركة في حملة Baume & Mercier التي تهدف إلى خدمة الأفراد في المجتمع والإهتمام إلى

قائمة أسماء سفراء الدار في العالم.

وأعلنت الدار مؤخراً ساعتها الجديدة Riviera chronograph XXL للمرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط.

تجسد هذه الساعة بين الشكل المعاصر والرياضي وقد قام ستيفينو ديزاين في الدار بإدخال تطويرات جديدة وشكل مميز يناسب أذواق الأفراد من مصبي الساعات الفاخرة في الشرق الأوسط.

علية الساعة بيضاء مصنوعة من الستيل ويبلغ قطرها 43 ملم بالإضافة إلى مزيج البياض بين اللونين الأحمر والذهبي. وتم تصميم السوار اللطاطي بشكل خاص وهو يجمع بين اللونين الأحمر والذهبي ليتماشى مع المتطلبات المختلفة.

وتتميز الساعة الجديدة بالأرقام الرومانية وعلامة القاي التي تليق بتصاميمها بساعات يوم أند مرسيه، وهي تعمل بحركة الكوارتز وتتمتع بدقة على معايرة للمياه حتى عمق 50

Dunhill تتوسع في الإمارات ومجلس التعاون



تخطط شركة دنهيل Dunhill لفتح محلين جديدين إلى جانب المحلات الاربعة الموجودة حالياً في دولة الإمارات قبل نهاية مارس 2007، وتخطط كذلك للتوسع في دول مجلس التعاون الخليجي.

المدير الإقليمي في الشرق الأوسط وأفريقيا نادر المير يوقع أن تجتذب منتجات "دنهيل" الشباب المهتمين بالأناقة والملاعبين للأزياء العصرية بغية إبراز المنظر الحضاري والأسلوب المعصري للحياة

المصاحب لاسم "دنهيل" وحده، وتشمل هذه المنتجات الاحتياجات الأساسية ومنتجات الأزياء للصحة إما لتشكيل توجهات السوق أو على الأقل مواكبتها. ويضيف: "في 2007، سنوجه تركيزنا بشدة على مجموعة الملابس الجاهزة والمصنوعات الجلدية للربيع/الصيف، ونحن على ثقة من أن تصميماتنا ستجذب زبناً كبيراً لدى الرجال في الشرق الأوسط من خلال مفهومها المتميز "الأزياء الراقية حسب نمط حياة عصري". وقد اكتسب الاسم التجاري على مر السنوات شهرة كواحد من الأسماء التي تقدم شبل التعرف العالمية والأساسية لثقافة المصنوعات ورجل اليوم".

"فيديكس": إيرادات مرتفعة و4 مراكز للإغاثة

أعلنت شركة فيديكس أنها حققت نتائج جيدة في مخطف مؤشرات المالية. وقالت في بيانات أصدرتها مؤخراً أن حجم الإيرادات خلال الربع الثاني المنتهي بتاريخ 30 نوفمبر 2006 بلغ 8,93 مليارات دولار، أي بزيادة 10 في المئة عن أرباح الفترة ذاتها من العام الماضي البالغة 8,09 مليارات. ووصل الدخل الناتج من العمليات التشغيلية إلى 839 مليون دولار، بزيادة 6 في المئة. أما صافي الدخل فوصل إلى 511 مليون دولار بزيادة 8 في المئة.

إلى ذلك، أسست شركة فيديكس، بالتعاون مع مؤسسة "هارت تو هارت إنترناشيونال إنك"، أربعة مراكز لإمدادات الإغاثة التي يمكن نقلها على جناح السرعة إلى المناطق المتضررة بالكوارث الطبيعية، وتم إنشاء أحد هذه المراكز في دبي، فيما توزعت الأخرى على الولايات المتحدة، والمكسيك، والفلبين.

ويقول نائب الرئيس للوحدة العالمية للتعامل السريع في مؤسسة "هارت تو هارت" جيف دي غرانفيلد إن الشبكة العالمية التي تمتلكها "فيديكس" توفر نظاماً مثالياً لتقديم مواد الإغاثة اللوجستية في المواقع الاستراتيجية حول العالم، وذلك يكون بمقدور الشركة تعزيز مكانتها من أجل التعامل مع الحالات الطارئة بطريقة فاعلة جداً.

للخدمات اللوجيستية والأرضية إلهام كمال أن الشهادة التي حصلت عليها أرامكس تعكس ثقة مهمة في تعزيز مستوى الخدمات اللوجيستية التي تشهد نمواً كبيراً في المنطقة مع تعزيز شبكة مراكز أرامكس اللوجيستية التي تدير عملياتها وفقاً لأعلى المعايير وببذخات متطورة.

وتخضع عملية تصنيح الشركات في مجال تطبيق الحلول التكنولوجية التي تقوم بها الهيئة لمعايير صارمة في عمليات التقييم للتأكد من تطبيق هذه الشركات لأعلى معايير الأمن والجارية في مختلف عملياتها.



إيهاب كمال

3 منشآت لـ "سناس/دي إتش إل" تحصل على اعتماد "TAPA"

أعلنت "سناس/دي إتش إل" عن حصول ثلاث منشآت تابعة لها في المملكة العربية السعودية على شهادة الاعتماد من "اتحاد حماية الأصول التقنية TAPA" من المستوى (1).

ويضم "TAPA" مجموعة من شركات التقنية المتطورة التي تعمل على الارتقاء بمعايير الأمن والسلامة في عمليات قطاع الملاحة والفضن الجوي في العالم.

وتتبع أهمية العمل الذي يقوم به الاتحاد من الأثر الكبير الذي يتركه العامل الأمني على قطاع الشحن والبريد والعمليات اللوجيستية، باعتباره لبنة التنافسية الأهم في ظل مناخ اقتصادي عالمي متقلب. وعقب حصول 21 منشأة لشركة دي إتش إل في شرق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا على شهادة اعتماد من "TAPA"، تخطط الشركة للحصول على اعتماد مزيد من منشآتها في المنطقة بدءاً بجهة والجبيل وأبها.

أرامكس تنال أعلى تصنيف في فئة الأمن والحماية

حازت أرامكس على أعلى تصنيف في فئة الأمن والحماية لقطاع النقل واللوجيستية بناءً على تقييم "هيئة حماية الأصول التكنولوجية TAPA"، وذلك نتيجة للتحول الأمنية المتطورة التي تطبقها أرامكس في سائر مراكز شبكتها اللوجيستية.

بإنداسية، أكّد نائب الرئيس في أرامكس

إي.تي.كروس تقدم "أوتوكروس" و"أبوجيه"

طرحت شركة إي.تي.كروس مجموعة جديدة من الأكسسوارات الجلدية "أوتوكروس" مؤلفة من 15 منتجاً صمم كل واحد منها بعناية تامة.

تتضمن التشكيلة الجديدة محافظ خاصة للكراسات والفتكرات والأقلام ومحافظ لبطاقات الاعتماد ومحافظ للقطع النقدية، إضافة إلى حاملة مفاتيح، كلها بألوان مختلفة مثل الأسود والبني والكراميل والسكري والحروق والأحمر والفيروزي.

كما قدمت مجموعة جديدة من الأقلام تحت اسم أبوجيه Apogee متوفرة بثلاثة ألوان هي الكروم ستاكانو، وفروستي ستيل وسابل، وبثلاثة موديلات هي: قلم حبر جاف وقلم Rolling Ball وقلم حبر سائل.

من المجموعة الجديدة

167

الاقتصاد والأعمال - كانون الثاني / يناير 2007

قوارب الخليج تحفل

بعيدها الخامس والعشرين



من الاحتفال

احتفلت شركة الخليج لصناعة القوارب "جلف كرافت" بعيدها الخامس والعشرين في حفل ضم مجلس إدارة الشركة وجميع العاملين فيها. جاء هذا الاحتفال بالتزامن مع إنتاج الشركة مرساها البحري الجديد المخصص لليخوت الفاخرة وقرب إطلاقها اليخت السوبر ماجستي 130 وهو أكبر اليخوت التي تنتج في المنطقة وتقوم حالياً بوضع المسامات النهائية عليه لتسليمه إلى مشتره في أستراليا.

وخلال الاحتفال، قام العاملون بتسليم مؤسس الشركة ورئيس مجلس إدارتها محمد بن حسن الشعالي دوماً تقديراً لرويته الخافية التي حولت الشركة إلى واحدة من نخبة الشركات المتخصصة في بناء اليخوت الفاخرة على المستوى العالمي. بدوره، قام الشعالي بتكريم العاملين الذين أمضوا أكثر من 15 عاماً في الشركة.

"الزامل كool كير" عقود صيانة مع "السعودية للكهرباء"

أعلنت شركة الزامل كool كير عن إبرام عقود استراتيجية مدتها خمس سنوات قابلة للتجديد، وتبلغ قيمتها أكثر من 23,2 مليون دولار، للقيام بأعمال الصيانة والخدمات لأنظمة تكييف الهواء التابعة للشركة السعودية للكهرباء في كافة أنحاء المملكة.

وقال نائب الرئيس التنفيذي في "مكيفات الزامل" أسامة البنيان أن هذه العقود تبرز قدرات "الزامل كool كير" على تقديم خدمات صيانة متكاملة ذات جودة عالية وبأسعار تنافسية. وأضاف إن هذه العقود تدعم جهود أقسام المبيعات لدى الشركة من خلال عمليات استبدال وتوريد وحدات تكييف من مكيفات الزامل.

وقد أدى الطلب للزيادة على خدمات "الزامل كool كير" إلى توسيع عملياتها المحلية إلى أكثر من 14 فرعاً في المملكة، وكذلك في الإمارات والبحرين والكويت.

"الأولى" تحتفي

بالطلاب المتفوقين في جامعة دمشق



من الاحتفال

كرّمت "الأولى" الشركة الزودة لخدمات الإنترنت في سورية، الطلاب المتفوقين في كل من كلية الهندسة المعلوماتية، وكلية الهندسة الميكانيكية والكهربائية في جامعة دمشق.

حضر حفل التكريم في كلية الهندسة المعلوماتية رئيس الجامعة د.وائل معلا، وممثل "الأولى" مدير المبيعات أحمد الرئيس، فيما منّاه في حفل كلية الهندسة الميكانيكية والكهربائية المدير التجاري حسام حشفة.

وتأتي هذه المبادرة حرصاً من "الأولى" على صلتها القوية مع الطلاب وعلى تعزيز خطواتها وجهودها في مجال دعم انطلاقته الخريجين ومهمه أدوات قوية لدخول سوق العمل.

"جوتن" تطلق

منتجات جديدة من طلاء السفن



أعلنت شركة جوتن عن إطلاقها مجموعة جديدة من طلاءات السفن في الشرق الأوسط. وتتضمن قائمة هذه المنتجات "سي كوانتيوم" و"سي فورس" و"سي ليون" المانعة لتراكم الحوالب، حيث يتوقع أن تشهد هذه الطلاءات إقبالا كبيراً من قطاع الصناعات البحرية الإقليمية.

وتعتبر جوتن مجموعة دولية تضم 67 شركة و39 مصنعا في القارات الخمس وتقوم بتطوير وإنتاج وبيع الطلاء منخفض التكاليف، إضافة إلى منتجات الأكساء وتوفير خدمات للعملاء والدعم الفني للقطاعات الصناعية والبحرية والسكنية حول العالم. ومنحت جوتن مؤجراً عقوداً مهمة للأبنية الجديدة ومشاريع الترميم من قبل أبرز أحوال السفن الجافة في المنطقة لتوريد الطلاء ومنتجات الأكساء عالية الجودة وتوفير خدمات ما بعد البيع.

مباشر" تطلق موقعاً إلكترونيًا جديدًا



محمد رشيد البلاغ

أطلقت شركة مباشر، المتخصصة في توفير الخدمات المالية الإلكترونية في المنطقة والتابعة لـ "الجموعة الوطنية

للتقنية" (NTG)، موقعاً إلكترونيًا متخصصاً على شبكة الإنترنت، وسيلي هذا الموقع كافة متطلبات مستثمري أسواق الأسهم من خلال تقديم مجموعة متميزة من الخدمات الإخبارية والمعلوماتية عن أسواق المال والمؤسسات المالية، إضافة إلى الأدوات الاستثمارية المختلفة التي تساعد المستخدم على تحديد اتجاهات سوق المال.

وقال رئيس مجلس إدارة "الجموعة الوطنية للتقنية" المهندس محمد رشيد البلاغ، في ضوء الإقبال الكبير الذي تحظى به خدماتنا في أسواق المملكة، نحرص بصورة دائمة على تطوير الخدمات التي نوفرها للعملاء، وباعتبار إطلاقنا للموقع الإلكتروني الجديد تأكيداً على التزامنا بهذا المنهج. وكانت الشركة قد أطلقت العام الماضي شركة الوسيط المباشر للخدمات المالية، والتي أصبحت في وقت قصير إحدى أكبر شركات وساطة في دولة الإمارات العربية المتحدة من حيث حجم التداول.

"يورو نيوز" تبت إلى الشرق الأوسط عبر "أوربت"

أعلنت "يورو نيوز" وشبكة أوربت التلفزيونية والإذاعية، عن توقيع اتفاقية تعطي "أوربت" حق بث "يورو نيوز" في أكثر من 25 دولة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بينها 12 دولة بشكل حصري منها البحرين والسعودية وقطر والكويت، وبشكل غير حصري منها الإمارات والأردن ولبنان ومصر وقبرص.

وأشار رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لقناة "يورو نيوز" فيليب كايلا إلى أهمية الشرق الأوسط لنمو "يورو نيوز" الدولي ورأى في الاتفاقية مع "أوربت" فرصة لتقديم أفضل البرامج العربية والعالمية إلى المشاهد العربي.

من ناحية، قال الرئيس التنفيذي لشركة أوربت للاتصالات سمير عبد الهادي إن الاهتمام العالي بالأخبار والمعلومات والشؤون السياسية، سيجعل "يورو نيوز" محط اهتمام المشاهدين في الشرق الأوسط.

صائل الوعري



عيتته المؤسسة العربية المصرفية، البحرين، رئيساً أول لجموعة

العمليات والشؤون الإدارية.

يشار إلى أن الوعري يشغل، منذ العام 2000، منصب عضو مجلس الإدارة في الشركة العربية للخدمات المالية، وهو حائز على بكالوريوس العلوم بمرتبة الشرف في علوم الكمبيوتر من جامعة ريدنغ في المملكة المتحدة.

وكان الوعري للتحق بجموعة المؤسسة العربية المصرفية في العام 1981، حيث شغل مناصب عدة كان آخرها رئيس قسم الدعم في المجموعة.

إيمان بيرنز



عيتته شركة الاتصالات للطيران رئيساً جديداً لقسم الاتصالات في الشركة. وكان

بيرنرز (48)

عاماً، قد شغل للمنصب ذاته لدى شركة الخطوط الجوية البريطانية "بريتش إيروييز" لمدة 5 سنوات، وسبق أن عمل في شركة العلاقات العامة "بيل بوتنغر"، حيث كان يتولى برامج العلاقات العامة لـ "طيران الإمارات" في أوروبا وأمريكا الشمالية.

هارك دو بير



تم تعيينه في منصب مدير فندق قصر الشرق - جدة، في المملكة العربية السعودية. وتمتد خبرته في بير في قطاع الضيافة إلى 13 عاماً وأصل العمل مع 4 مجموعات فندقية مختلفة في أوروبا والولايات المتحدة والشرق الأقصى والشرق الأوسط.

أبيجيت شودوري



عين بنك ابوغلبي ابيجيت شودوري في منصب مدير عام ورئيس إدارة المخاطر للبنك. ويتمتع

شودوري بخبرة واسعة تزيد على 28 عاماً شغل خلالها مناصب إدارية مهمة في القطاع المصرفي.

وسيتولى من خلال منصبه الجديد كافة المسؤوليات والأعمال المتعلقة بتقييم وإدارة المخاطر والاضلوع في خطط نمو البنك المستقبلية.

ويأتي تعيين شودوري من ضمن استراتيجية البنك الرامية إلى تعزيز وتطوير البنية التحتية لإدارة المخاطر لمواكبة المعايير العالية والإقليمية وتطبيق أفضل الممارسات في خطوة لتلبية تطلعات عملاء البنك للتنامية.

هادي قح

NTING SOLUTION!



تم تعيينه كمدير للتسويق في شركة أوكي للمحلول الطباعية. وسيكون قح مسؤولاً بشكل

رئيسي من إدارة نشاطات التسويق والاتصالات، إلى جانب التعاون مع الشركاء في قنوات التوزيع في المنطقة لتعزيز نمو أعمال الشركة وتلبية جميع احتياجات العملاء.

قبل التحاقه بشركة أوكي كان يشغل منصب مدير التسويق في شركة الأنظمة السورية، سيتكو SETCO، التي التحق بها في العام 1996 وأصل العمل معها لمدة عشر سنوات تدرج خلالها من منصب مدير المبيعات إلى مدير قسم حلول الطباعة في الشركة.

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5137 RIYADH 11422
Al Minkar Center, Al Qiyah Rd
3rd Floor, Office No 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH

Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Floor, Office No 105
TEL: + 966 2 651 9465
FAX: + 966 2 651 9465

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 53034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22655 SAKAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 783590
FAX: + 965 2430698

QATAR

office # 16, Bin Tower center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O.BOX: 787 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: med.chebail@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMAK BANKASI BLOKARI C-4
NO. 15 34530 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
15 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NERUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35035628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47490
PETALING JAYA
SILANGOR DARUL BHSAN
MALAYSIA
TEL: + 3 7329 6923
FAX: + 3 7329 7115
E-MAIL: pemom@pjl.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
ERASNOVODSKAYA NABREZHINAYA
DOM 11/15, APO. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1560, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMEM 521, MEDOPA BLDG
145, DANJUN-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 729 7841
FAX: + 82-2 752 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CAGE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PE
TEL: + 44 207 592 8231
FAX: + 44 207 592 8235
E-MAIL: beeston@publicitas.com

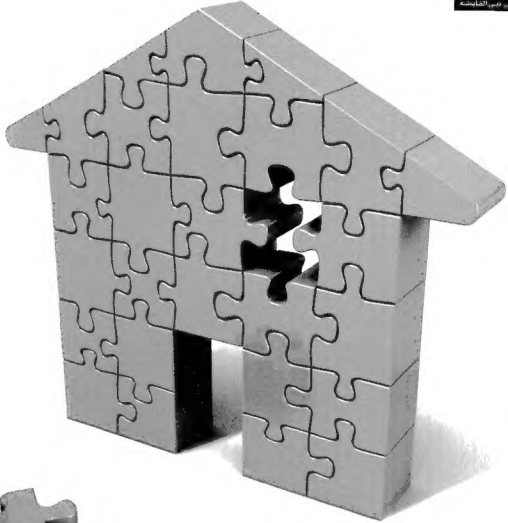
U.S.A. CANADA, PUERTO RICO

ADMARKEE INTERNATIONAL
130 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 213 79631
E-MAIL: adm@adminternational.com
WEBSITE: adminternational.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

- ABU DHABI ECONOMIC FORUM	117
- ABYAAR	12-13
- AL BUSTAN RESIDENCE	141
- ALOOLA	113
- AMANA INSURANCE CO.	95
- ARAMEX INTERNATIONAL	147
- BANQUE AUDI	101
- BATELCO	43
- BBAC	123
- BIW	57
- BLOM BANK	23
- CHOPARD	17
- DOHA ASIAN GAMES	81
- DUBAI HEALTH CARE CITY	45
- DUBAI KNOWLEDGE VILLAGE	133
- DUNES VILLAGE	47
- FUJITSU SIEMENS	53
- HEWLETT-PACKARD	61
- HSBC	85
- IDAMA/DUBAI PROPERTIES	IBC
- IFA PROPERTIES	39
- IWC	9
- JAEGER - LECOULTRE	5
- JAFZA FREE ZONE	41
- JAQUET DROZ	31
- MAN INVESTMENTS	87
- MEA	137
- MEAG/KROPPS	135
- MEDGULF	119
- MITEL	115
- MULLAK	OBC
- NCB	7
- NESMA	98
- NISSAN	91
- NOKIA	29
- NOTICE OF APOLOGY	33
- OIL & GAZ INDUSTRY CONFERENCE	129
- ORACLE	77
- PIAGET	65
- RAKKEN	26-27
- SAAB RMO	15
- SAMA DUBAI	IFCS
- SEIKO	67
- SGBL	125
- SHELL	69
- SONY	21 & 51
- SOROUH/SARAYA	36-37
- TAMER	75
- VERTU	19



إدامة - إحدى شركات دبي للعقارات



تقدم دبي للعقارات خدمات جاهزة للعقارات وفق أعلى معايير الجودة العالمية. من وضع إستراتيجيات استثمار العقارات إلى تطوير إدارة المنشآت والأصول العقارية قبل الإنشاء وتقدم شركة إدامة لإدارة الأصول العقارية، التابعة لشركة دبي للعقارات كافة الخدمات النوعية التي يمكن أن تحتاجها في عقارات من خدمات التصميم والأنظمة واستشارات الانتقال في مرحلة ما قبل الإيشاء أو خدمات إدارة العقارات والمنشآت بعد إيشائها. كما تقوم شركة إدامة بتوفير كافة خدمات الجودة على أكمل وجه لجميع مالكي الأصول السكنية أو التجارية الكبيرة وذلك حرصاً منها على منفعة وإرهاق وكفاءة استثماريكم

للمزيد من المعلومات عن خدمات شركة إدامة زوروا موقعها على الانترنت www.idama.ae



ملاك
MULLAK

من حقك تملك



ومن حقهم يفرحوا